ele ela

Como Melhor da PENTHOUSE

PAMELA

A MAIS NOVA REVELAÇÃO DE BOB GUCCIONE

EXCLUSIVO
O FBI ENTRA NA GUERRA CONTRA O TERRORISMO

AKIO MORITA
O IMPERADOR DO UNIVERSO ELETRÔNICO

EXECUTIVOS
UM MERCADO EM ALTA

ROTEIRO
OS PRAZERES QUENTES DO INVERNO

Nº 240/NCz$ 4,00/PROIBIDA A VENDA PARA MENORES DE 18 ANOS/MANAUS, BOA VISTA, ALTAMIRA E SANTARÉM (VIA AÉREA), NCz$ 4,50/ANO XX/JUNHO DE 1989

ele ela

Nº 240/ANO XX/JUNHO DE 1989

CAPA

Pamela 49
Por Ron Vogel.

CHARM

Gillian 32
Por Roberto Rocchi.

Rosângela Hallen 80
Por Alexandre Costa e Silva.

Isabel 108
Por Paolo Tallarigo.

PERFIL

Akio Morita 16
Por Sérgio Costa.

REPORTAGENS

FBI x Terrorismo 24
Por Steven Emerson.

Bali 28
Por Marcos Tardin.

Prazeres de Inverno 38
Por Beth P. Santos.

Executivos 62
Por Marcos Tardin e Marisa Melliani.

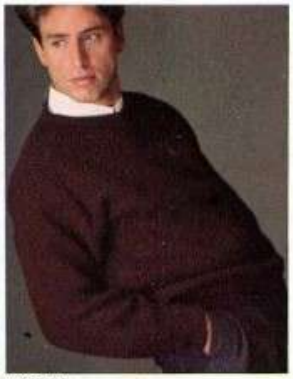
Dize-me o que Bebes... 76
Por Henrique Koifman.

Enfim, a Elegância 92
Por Alberto Simões.

BALI

MORITA

EXECUTIVOS



MODA

IVAN

BEBIDAS

FBI

PAMELA

ENTREVISTA

Ivan Lins 44
Por Sérgio Costa.

FICÇÃO

Lena 70
Por Paulo de Oliveira Freire.

SEÇÕES

Panorama 6
Para ler a dois.

Gente Fina 68
Perfis de personalidades.

Áudio & Vídeo 88
Por Selmo Leisgold.

Moda 98
Por Alberto Simões

Black-Tie 105
Por José Rodolpho Câmara.

Humor 114
Por Marco.

ela

GILLIAN

Dizem que uma bela moldura valoriza qualquer quadro. Esta regra se inverte para quem aprecia Gillian Taylor, uma obra de arte tão perfeita em suas formas, nos movimentos e na indefinível cor dos olhos, que valoriza qualquer objeto ao seu redor. Parece uma pintura, mas é real.

Fotos de ROBERTO ROCCHI

Não existe melhor cenário para admirar Gillian Taylor do que um quarto, suavemente decorado com véus, lençóis de seda e uma grande cama. Nem ela nega a preferência por se exibir neste ambiente tão familiar a todos nós: "Adoro o toque macio dos lençóis e o conforto que posso ter." E quem pode criticá-la? Afinal, não falta quem queira fazer-lhe companhia.

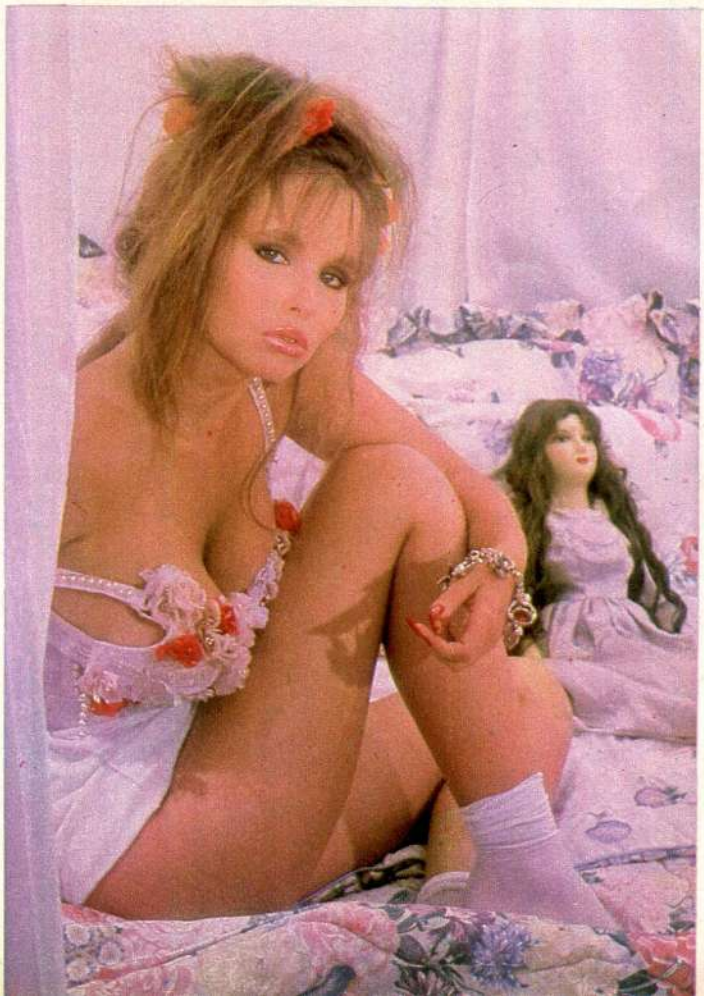
Melhor da PENTHOUSE

PAMÉLA

Fotos de RON VOGEL

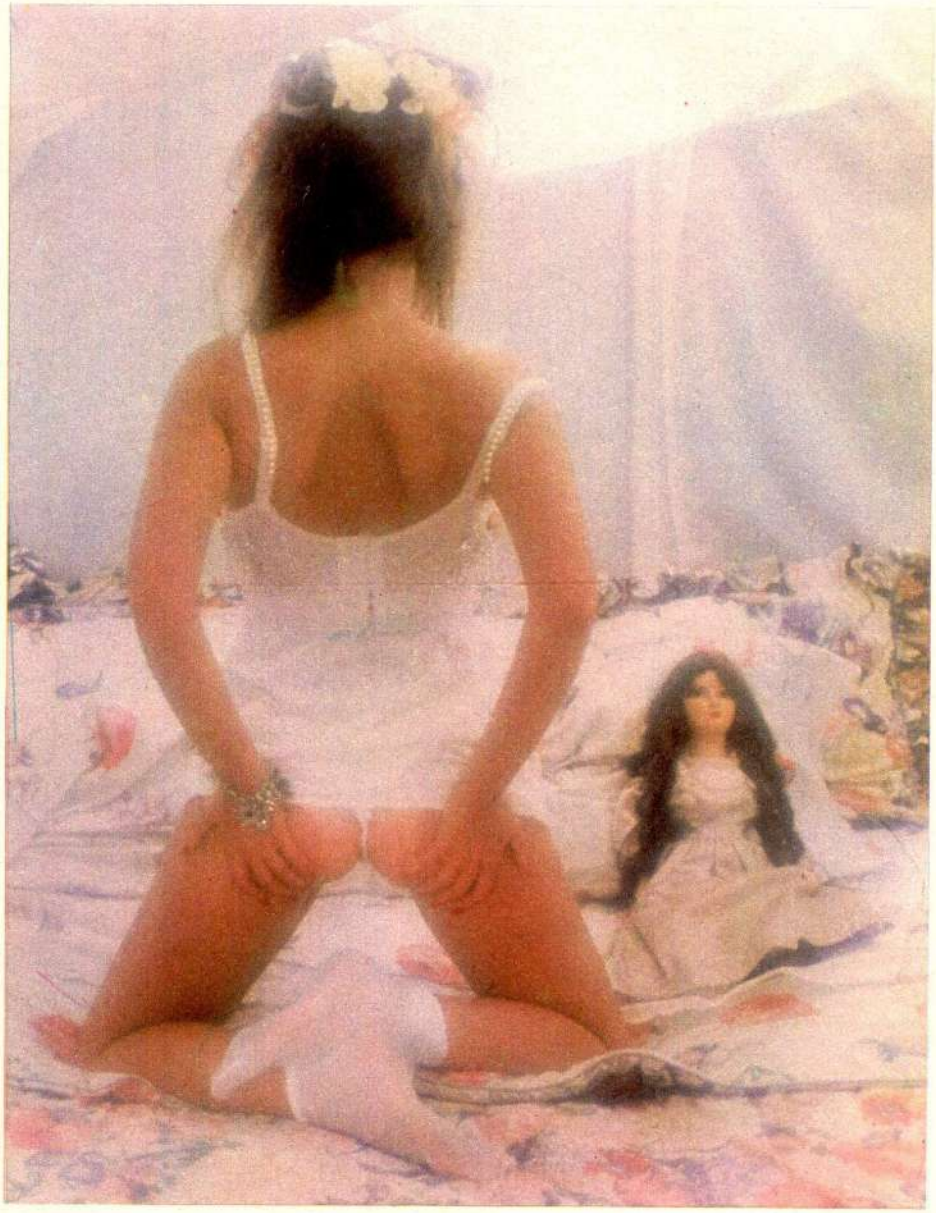
Copyright © 1989, Penthouse International Ltd.

PAMELA



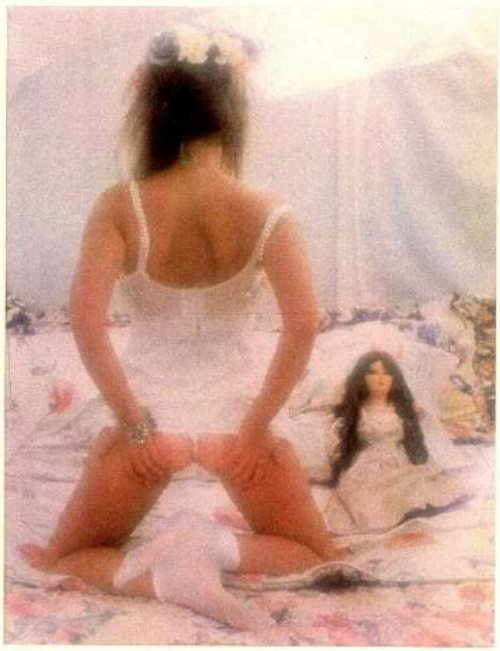
O Melhor da PENTHOUSE

Pamela Self, 19 anos, é estudante de moda na Califórnia. Ela aprende a criar roupas, mas foi brincando de desfilar na passarela com suas colegas que Pamela se revelou ao fotógrafo Ron Vogel. Daí para as poses e a aprovação de Bob Guccione foi um pulo. Com vocês, esta gata, agora internacional.



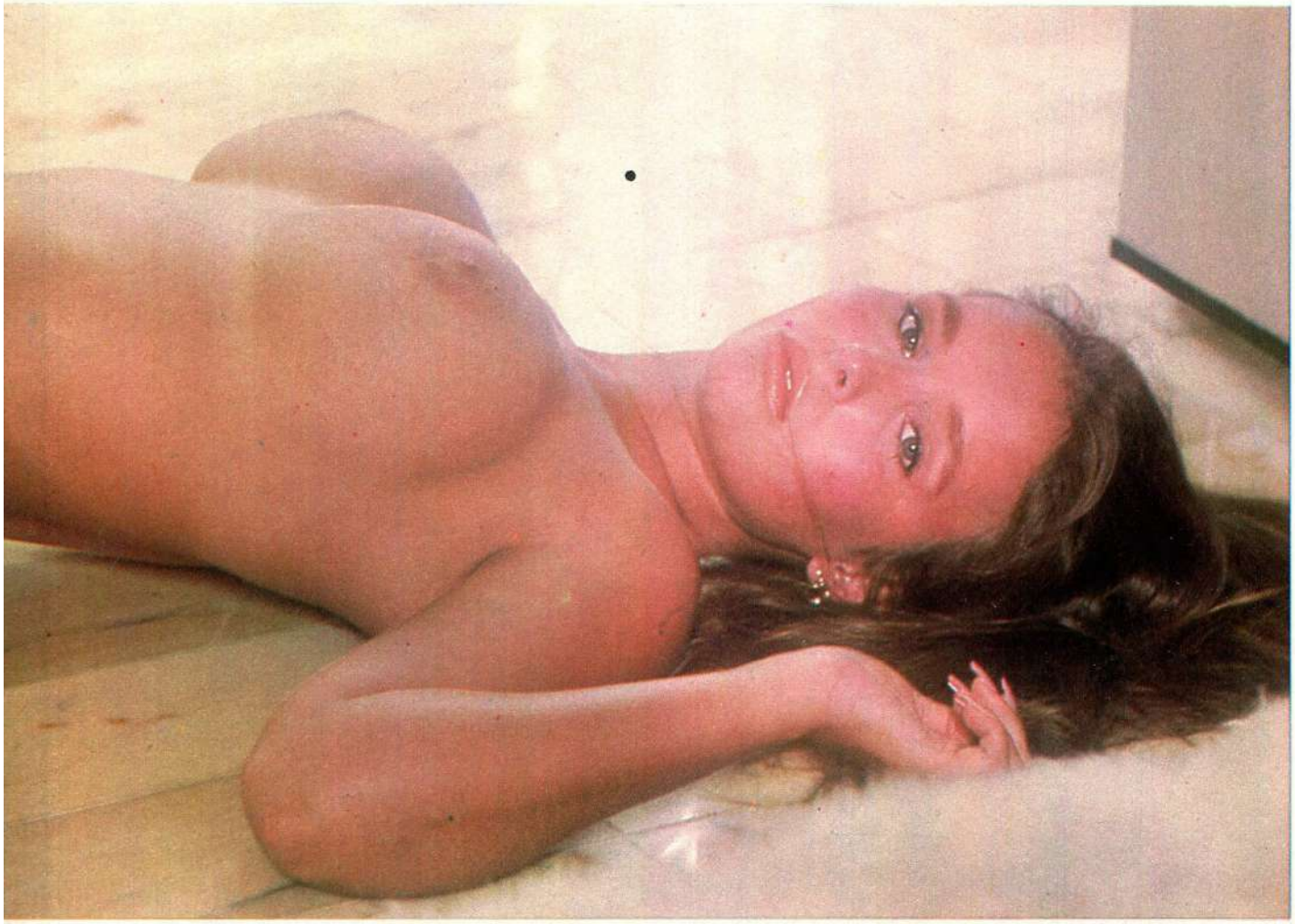
PAMELA

O Melhor da PENTHOUSE



PAMELA

Melhor da PENTHOUSE



PAMELA

O Melhor da PENTHOUSE

PAMELA

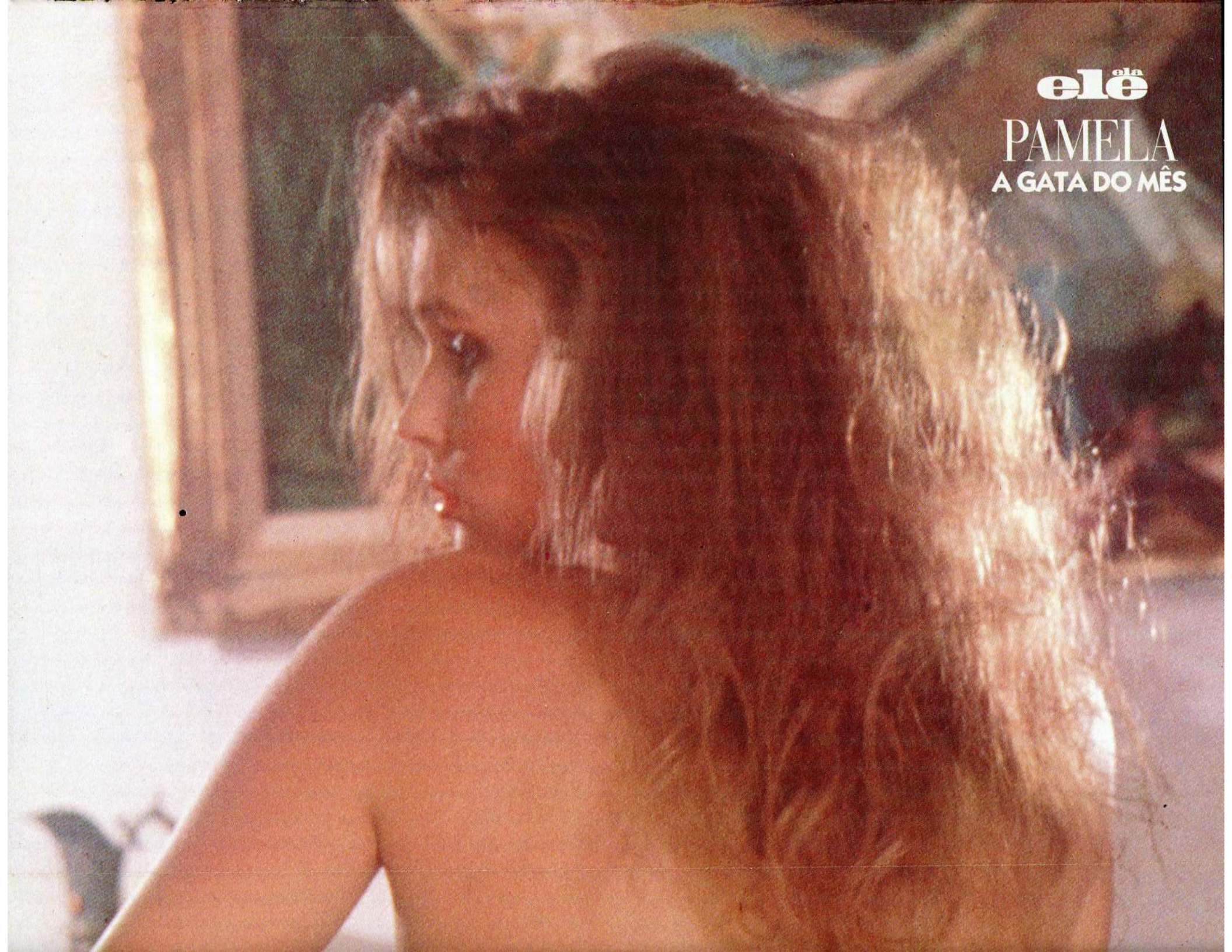
É Pamela quem cria suas roupas — e é ela a responsável pelo vestuário desta produção. Para fazer as fotos destas páginas, Pamela inspirou-se na célebre cena do filme *Nove Semanas e Meia de Amor,* em que a personagem vivida por Kim Bassinger projeta *slides* e se acaricia. Vocês se lembram? Pois, então, deixem correr a imaginação.

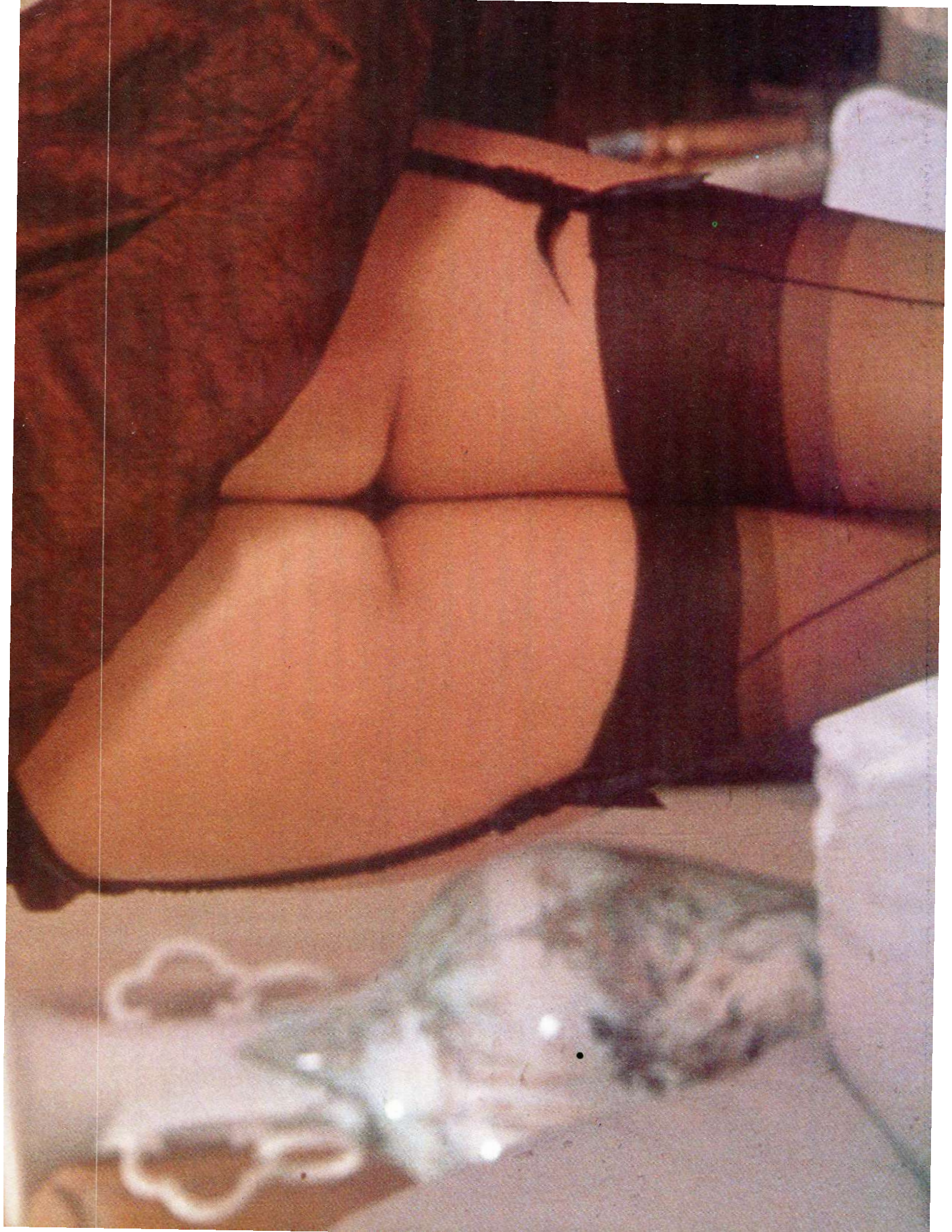
PAMELA

ela
elê
PAMELA
A GATA DO MÊS

ele
PAMELA
A GATA DO MÊS

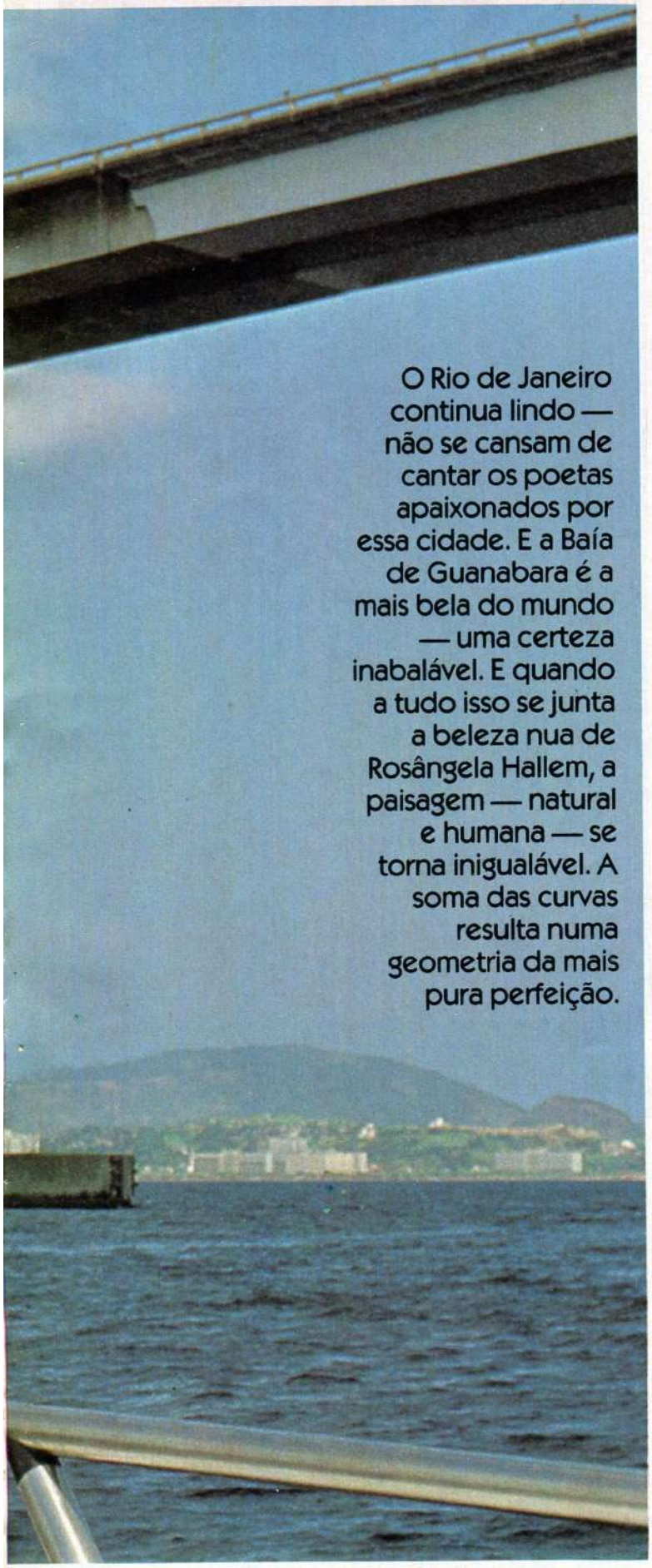
ela
elê
PAMELA
A GATA DO MÊS


ela
ele
PAMELA
A GATA DO MÊS



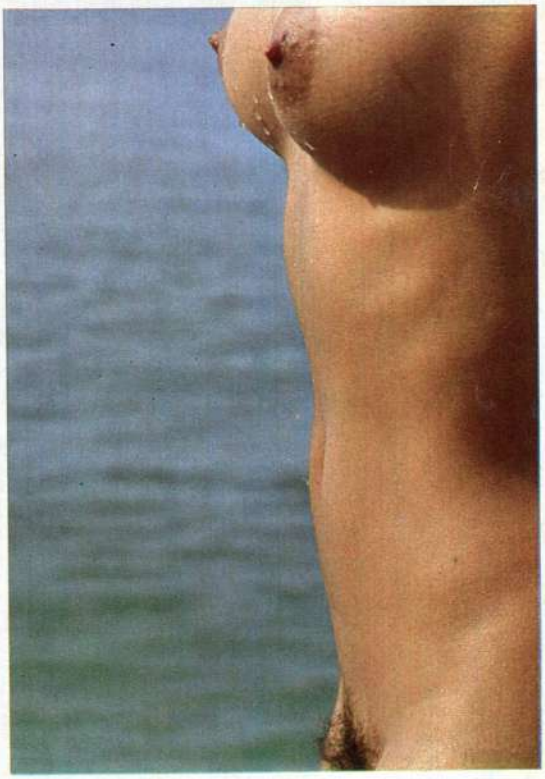
elê
PAMELA
A GATA DO MÊS

UMA VIAGEM NUA PELA GUANABARA



O Rio de Janeiro continua lindo — não se cansam de cantar os poetas apaixonados por essa cidade. E a Baía de Guanabara é a mais bela do mundo — uma certeza inabalável. E quando a tudo isso se junta a beleza nua de Rosângela Hallem, a paisagem — natural e humana — se torna inigualável. A soma das curvas resulta numa geometria da mais pura perfeição.

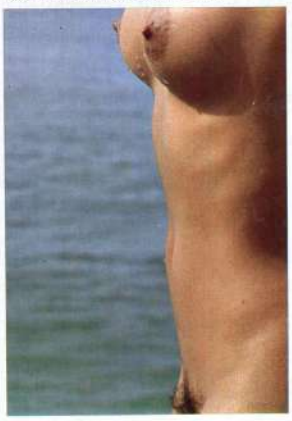
Fotos de ALEXANDRE COSTA E SILVA



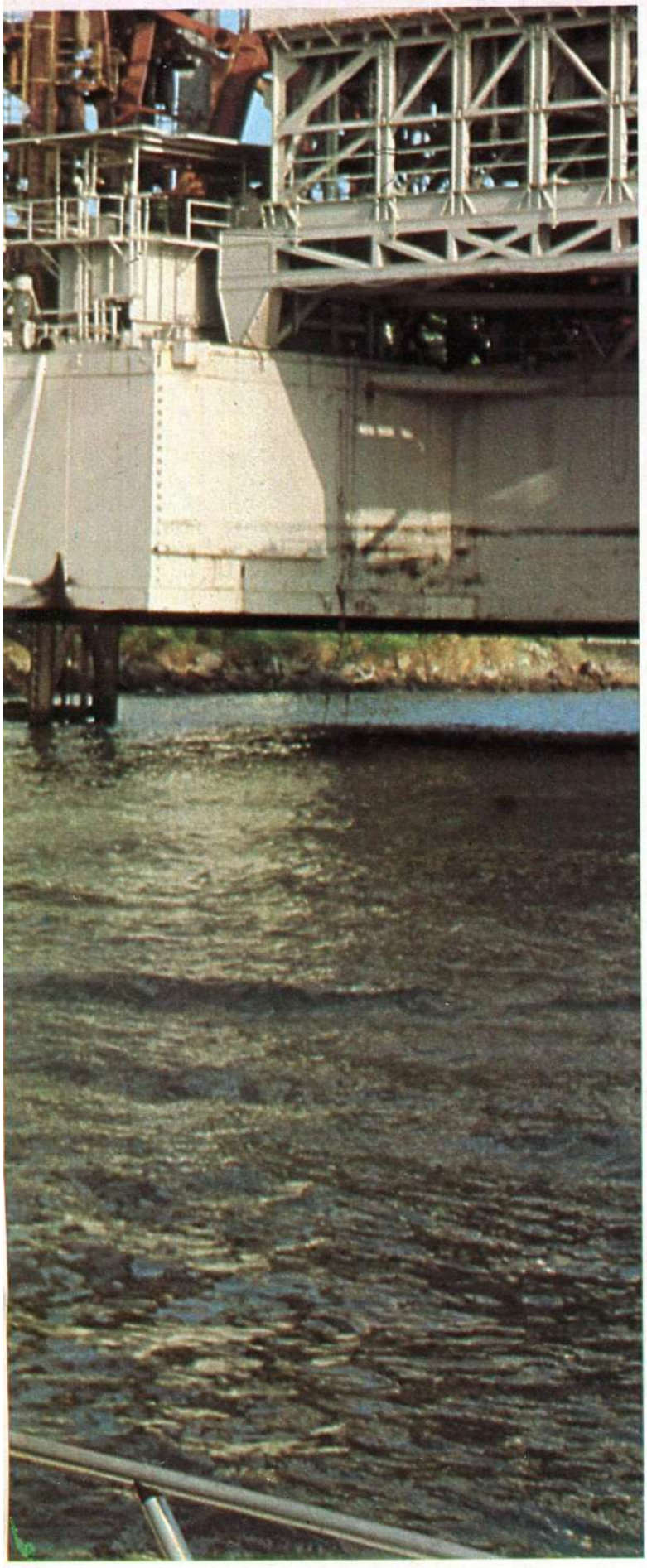
UMA VIAGEM NUA PELA GUANABARA

O Rio de Janeiro continua lindo — não se cansam de cantar os poetas apaixonados por essa cidade. E a Baía de Guanabara é a mais bela do mundo — uma certeza inabalável. E quando a tudo isso se junta a beleza nua de Rosângela Hallem, a paisagem — natural e humana — se torna inigualável. A soma das curvas resulta numa geometria da mais pura perfeição.

Fotos de ALEXANDRE COSTA E SILVA



CHAPARRAL



As formas pesadas das máquinas do estaleiro e as linhas majestosas do enorme porta-aviões se suavizam com o contraponto das curvas sensuais de Rosângela Hallem. Um passeio com Rosângela pelas águas da Guanabara é um reencontro com a beleza natural que a baía em parte perdeu e que se restaura com a presença nua desta modelo carioquíssima.

Produção de Fred Ayres
Maquilagem de Florinda Sampaio
Apoio de Cobra Náutica — Lanchas Capri 32
e Montecarlo 32

As formas pesadas das máquinas do estaleiro e as linhas majestosas do enorme porta-aviões se suavizam com o contraponto das curvas sensuais de Rosângela Hallem. Um passeio com Rosângela pelas águas da Guanabara é um reencontro com a beleza natural que a baía em parte perdeu e que se restaura com a presença nua desta modelo carioquíssima.

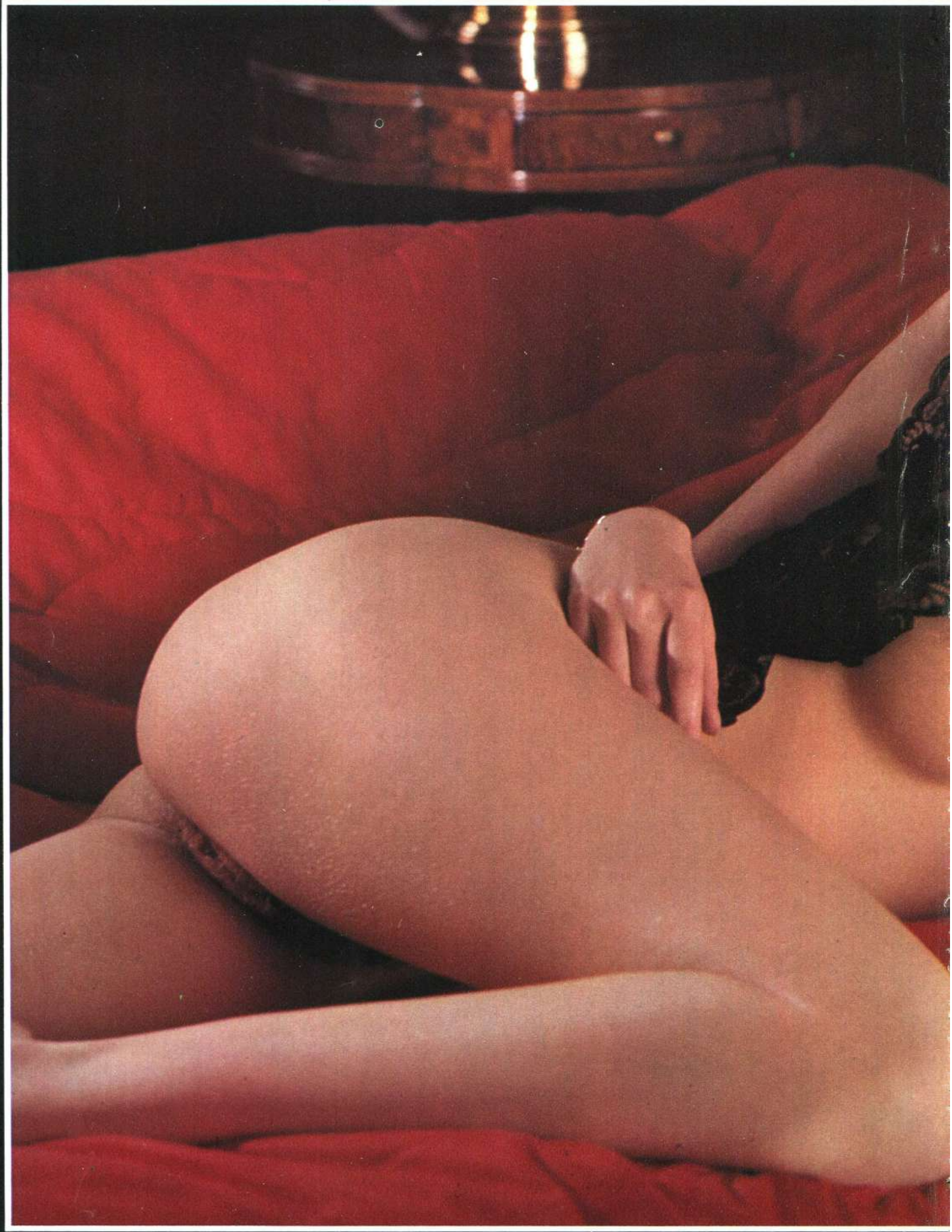
Produção de Fred Ayres
Maquilagem de Florinda Sampaio
Apoio de Cobra Náutica — Lanchas Capri 32 e Montecarlo 32

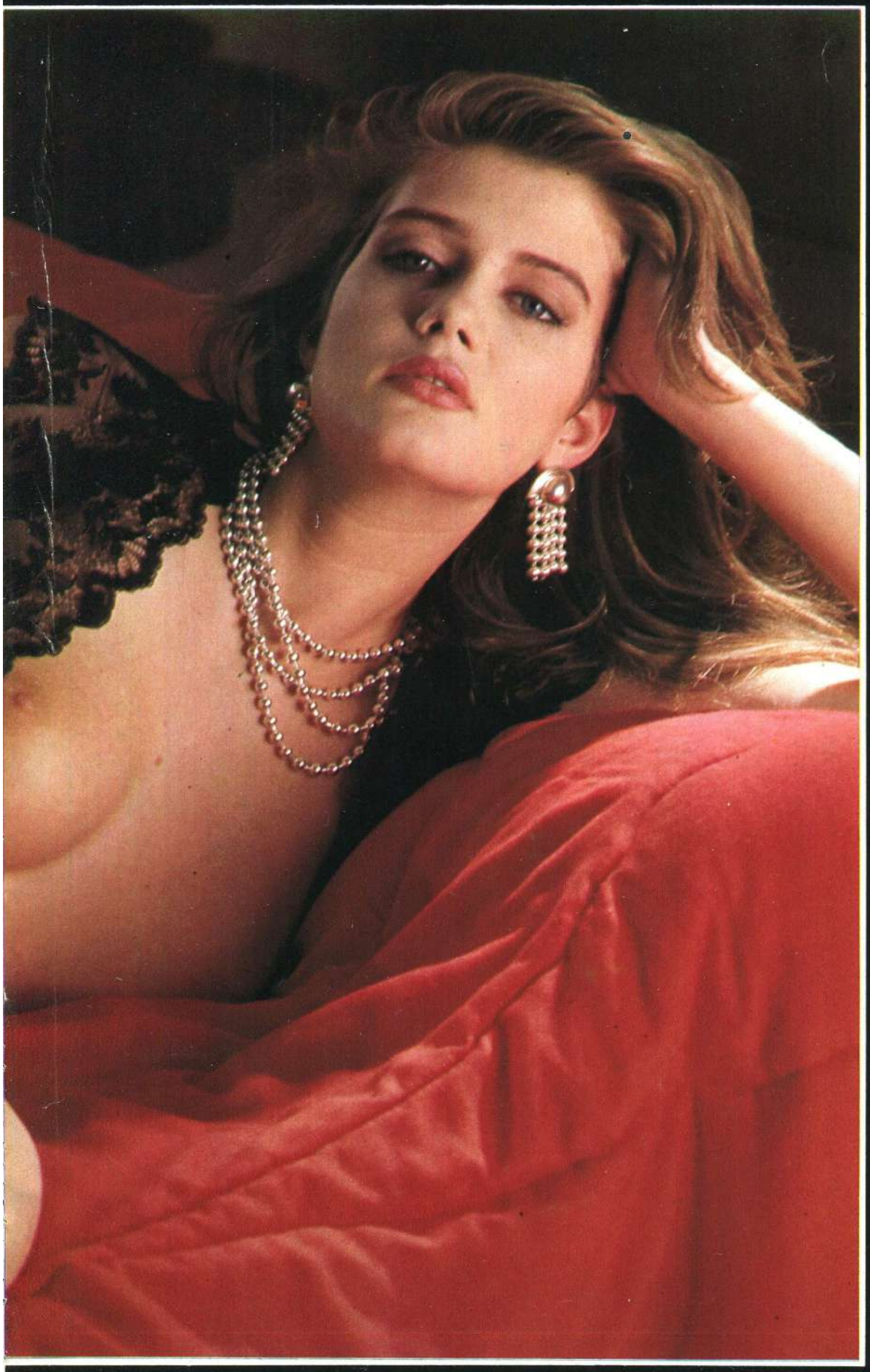
ela

ISABEL

Naturalmente sofisticada, Isabel Gabet não se preocupa com horários, convenções ou formalidades. Tudo em sua vida tem seu tempo, modo e razão, dentro de parâmetros tão perfeitos quanto as formas de seu corpo. Padrões para se observar, aprender e adotar, lentamente.

Fotos de PAOLO TALLARIGO

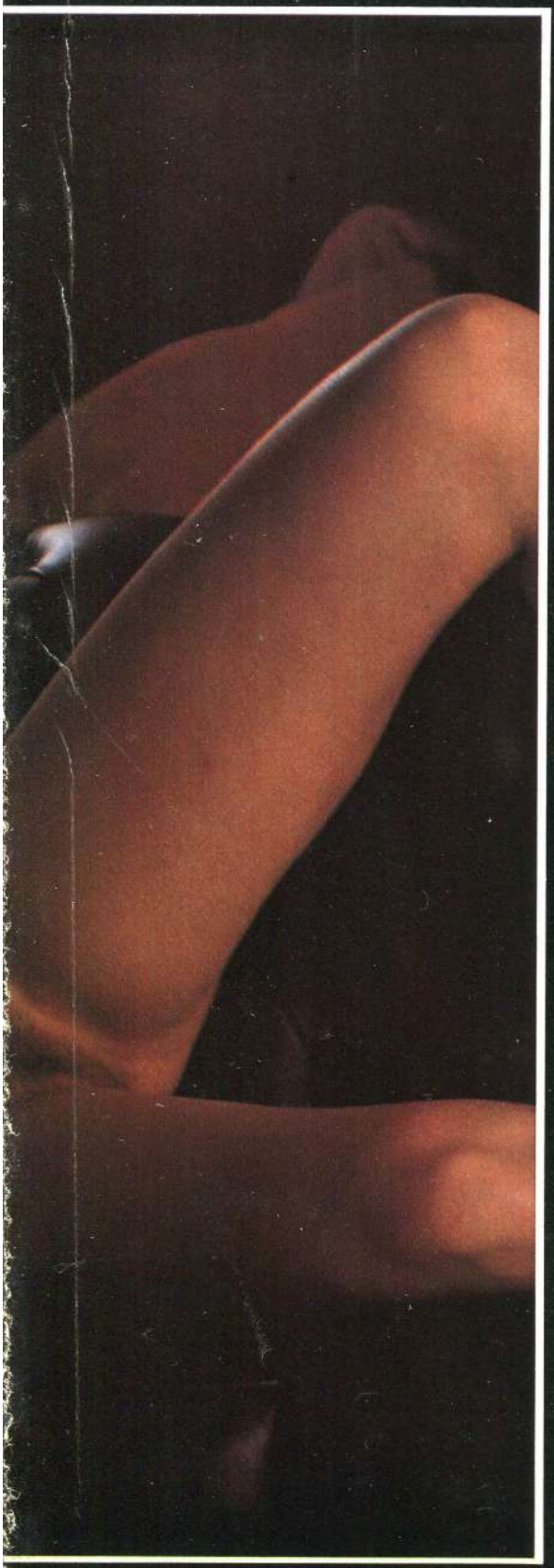


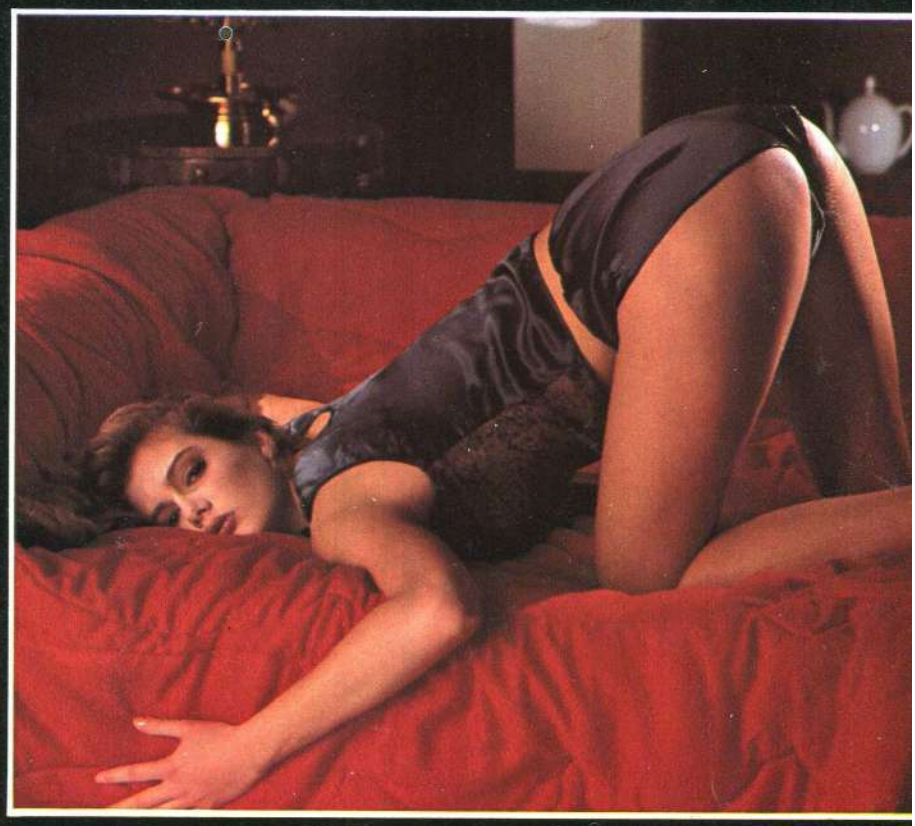


Inimiga da vulgaridade e da monotonia, Isabel tem manias de rainha, exigindo reverência e total devoção de seus súditos. Mas, longe de ser tirana, ela exerce seu poder de sedução sem parcimônia, embora com muito critério. Soberana, ela tem o dom de saber ser generosa com seus favoritos.

Inimiga da vulgaridade e da monotonia, Isabel tem manias de rainha, exigindo reverência e total devoção de seus súditos. Mas, longe de ser tirana, ela exerce seu poder de sedução sem parcimônia, embora com muito critério. Soberana, ela tem o dom de saber ser generosa com seus favoritos.

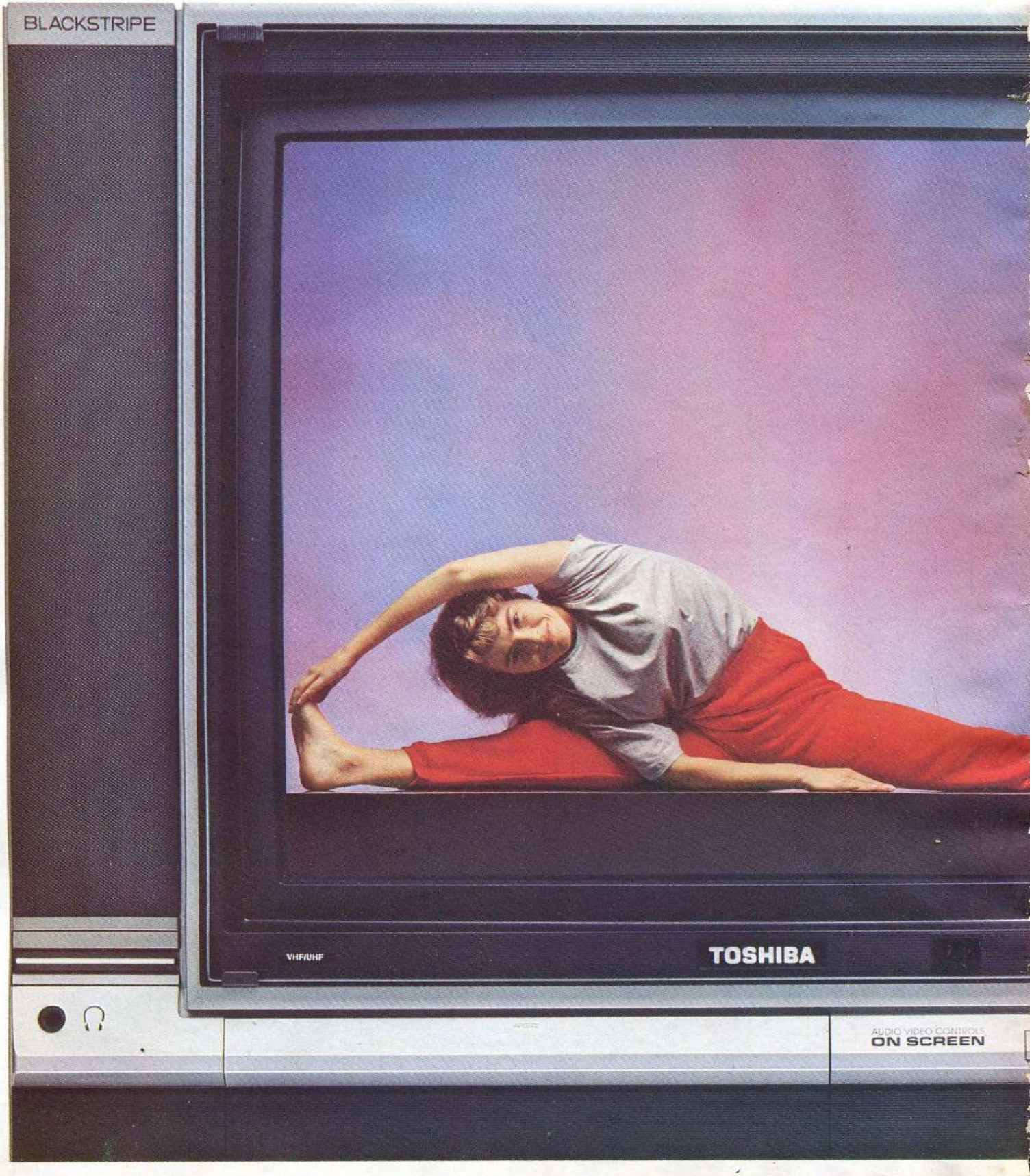
Inimiga da vulgaridade e da monotonia, Isabel tem manias de rainha, exigindo reverência e total devoção de seus súditos. Mas, longe de ser tirana, ela exerce seu poder de sedução sem parcimônia, embora com muito critério. Soberana, ela tem o dom de saber ser generosa com seus favoritos.





Inimiga da vulgaridade e da monotonia, Isabel tem manias de rainha, exigindo reverência e total devoção de seus súditos. Mas, longe de ser tirana, ela exerce seu poder de sedução sem parcimônia, embora com muito critério. Soberana, ela tem o dom de saber ser generosa com seus favoritos.

NOVO TOSHIBA
O TELEVISOR QUE AMPLI



TELA PLANA. OU A ÁREA ÚTIL DA SALA.

O problema dos televisores com telas comuns é que você tem que se sentar bem na frente deles para poder ver uma imagem nítida e sem reflexos. Por isso, não importava o tamanho da sala. Todo mundo tinha que se espremer na frente da tela para ver TV.

Para resolver este problema, a Semp Toshiba lançou o Toshiba Tela Plana. Sua forma e seus cantos retos aumentaram em 30% a visibilidade que você tem da tela. E diminuíram em 30% a incidência dos reflexos que atrapalham a imagem.

Você pode sentar-se mais a distância ou dos lados. E sempre vai ter uma ótima imagem. Novo Toshiba Tela Plana. O TV que descobriu que as pessoas gostam de ver TV reunidas, mas não espremidas.

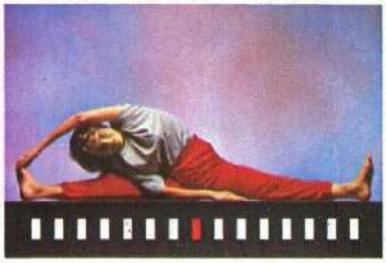
MTS BROADCAST RECEPTION STEREO

• Som Stereo.

O novo Toshiba também deixa você lado a lado com 35 watts do mais puro som stereo. Em transmissões mono, você obtém um excelente efeito stereo através do recurso Ambience Sound Effect.

• Display ON SCREEN.

Graças ao recurso ON SCREEN, aparecem na tela todos os ajustes que você faz: som, imagem, memória do canal, off timer e indicação de TV/VIDEO.



SEMP TOSHIBA

SEMPRE UMA SOLUÇÃO MELHOR.

PRODUZIDO NA ZONA FRANCA DE MANAUS
CONHEÇA O AMAZONAS

TOSHIBA

UNO 1.5 R.

UM CARRO PARA QUEM NÃO TEM MEDO DE AVIÃO.

SE VOCÊ É UM APAIXONADO POR VELOCIDADE, NÃO FIQUE SÓ OLHANDO. ENTRE NA FÓRMULA UNO. VOCÊ VAI DESCOBRIR NOVIDADES REALMENTE EMOCIONANTES: MOTOR DE 86 CV E O DESEMPENHO QUE SÓ UMA PERFEITA RELAÇÃO PESO/POTÊNCIA PODE DAR. SUSPENSÃO DIANTEIRA E TRASEIRA COM AMORTECEDORES PRESSURIZADOS QUE GARANTEM CONFORTO, ESTABILIDADE E SEGURANÇA COMO VOCÊ NUNCA SENTIU. RODAS EM LIGA LEVE, PNEUS RADIAIS ESPECIAIS E EXCLUSIVOS. DETALHES NO ACABAMENTO EXTERNO QUE REALÇAM O SEU ESTILO ARROJADO E ESPORTIVO. ACABAMENTO INTERNO AINDA MAIS LUXUOSO E SOFISTICADO. VENHA DIRIGIR O UNO 1.5 R SEM MEDO. ELE VOA, MAS VOA BAIXO.

FIAT **Uno 1.5 R**

MUDANDO PARA VOCÊ MUDAR.

USE CINTO DE SEGURANÇA

"ESTE VEÍCULO ESTÁ EM CONFORMIDADE COM O PROGRAMA DE CONTROLE DA POLUIÇÃO DO AR POR VEÍCULOS AUTOMOTORES — **PROCONVE** — E ATENDE OS PADRÕES ESTABELECIDOS".

TEATRO

O PRÊMIO MOLIÈRE 88

Quando as cortinas do Prêmio Molière 88 foram abertas, nem a platéia nem o pessoal das coxias se surpreendeu com o elenco de contemplados. Foi principalmente nas produções do segundo semestre do ano passado que a 26ª edição do mais famoso troféu teatral foi buscar suas escolhas.

Dois únicos prêmios unânimes foram atribuídos pelo júri composto pelos críticos Armindo Blanco (*O Dia*), Bárbara Heliodora (*Visão*), Cecília Loyola (*Tribuna da Imprensa*), Macksen Luiz (*Jornal do Brasil*), Marli Berg (*Manchete — Ele Ela*) e Tânia Brandão (*O Globo*) e presidido por Jean-François Viellard, diretor-geral da Air France, patrocinadora do Molière: o de atriz para Nathalia Timberg e o especial para Décio de Almeida Prado. Em *Meu Querido Mentiroso*, Nathalia mostra técnica aliada à emoção, em grau máximo. Como Patrick Campbell, amada de Bernard Shaw, ela dá vida à correspondência amorosa do famoso autor, com uma simplicidade interpretativa que só os grandes talentos podem assumir em cena. O crítico, professor e autor Décio de Almeida Prado foi laureado com unanimidade pelo lançamento de seu livro *Exercício Findo* (Ed. Perspectiva). Ele fala sobre teatro, se transformando na metáfora ativa de uma arte que, especialmente no Brasil, carece de teóricos para fundamentar a técnica exercitada nos palcos. É um incentivo à própria classe crítica, em direção ao depuramento técnico e teórico das artes cênicas.

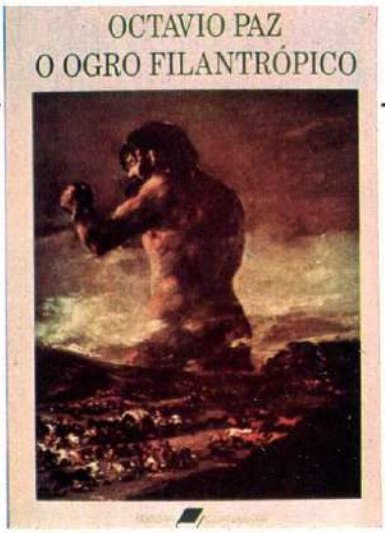
O prêmio de melhor ator ficou com Paulo José, por sua interpretação sutil e cheia de nuanças nas duas minipeças que compõem *Delicadas Torturas*. Premiado pela primeira vez como figurinista da peça *A Mandrágora*, em 63, Paulo é hoje um dos maiores destaques do nosso teatro, seja como ator ou diretor. Nesta última categoria, o Molière 88 foi para Moacyr Góes, pelo seu difícil trabalho em *Baal*, de Bertolt Brecht. Seguro, firme nas horas difíceis, Moacyr construiu um grande espetáculo.

Caio Fernando Abreu e Luiz Arthur Nunes dividiram o prêmio de melhor autor. Em *A Maldição do Vale Negro*, eles brincam a sério com filmes e peças de terror e vampiros. A velha tradição inglesa do século XIX é ressuscitada, num humor rasgado cheio de suspense e diversão. Para este clima, em muito contribuíram os cenários e figurinos de Alziro Azevedo, premiado com o troféu para esta categoria. Os personagens vestidos de forma clássica, de bom gosto e aterrorizante, foram um dos principais ingredientes para o sucesso do espetáculo.

Este ano, com escolhas definidas e não muito conflituosas, deu oportunidade aos que lidam com teatro de se verem frente a frente com uma realidade bem mais nítida do que em 87. O resultado do Prêmio Molière traz também a esperança de que, em 89, apesar de todas as dificuldades econômicas que atravessamos, possamos ter uma produção teatral ainda mais homogênea e coerente.

Marli Berg

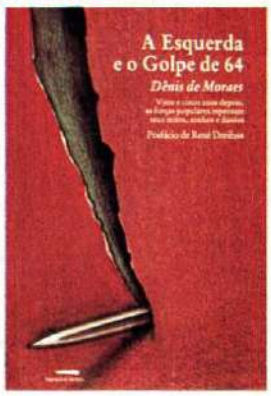
LIVROS



OGRO DE PAZ

Para Octavio Paz, considerado o grande pensador latino-americano da atualidade, a literatura política é o contrário da literatura a serviço de uma causa. E é da primeira que ele dá provas de ser partidário íntimo em *O Ogro Filantrópico* (Ed. Guanabara, 396 págs.), seleção de artigos e ensaios escritos ao longo dos últimos anos que deve o título a um estudo sobre a fisionomia peculiar do estado mexicano. Octavio Paz suspeita de qualquer intento de pôr a literatura e a arte a serviço de uma causa, partido, igreja ou governo. Fica patente sua preocupação com o que ele considera a grande realidade do século 20: o estado, cuja sombra cobre todo o planeta e cujo crescimento monstruoso é simultaneamente causa e expressão dos nossos males. Mas tudo pode mudar, se há espíritos que resistem.

64 EM 69



Em *A Esquerda e o Golpe de 64* (Ed. Espaço e Tempo, 379 págs.) o jornalista Dênis de Moraes se aproveita deste momento em que muitos dos representantes da esquerda de 64 voltam à cena política para repensar os anos do Governo Goulart. O autor oferece um detalhado painel de época que ajuda e facilita muito a compreensão dos 20 depoimentos — Waldir Pires, Leonel Brizola etc. — que se seguem. São os representantes da esquerda que contribuem com suas versões, contradições e autocríticas. Como diz René Dreufuss no posfácio do livro, "a arte da política está, justamente, em reunir os diferentes com suas diferenças (...) para uma ação política sincronizada, capaz de fazer frente aos adversários reais".

MUITOS INCESTOS

Só nos Estados Unidos existem mais de 10 milhões de pessoas envolvidas em episódios incestuosos. Provavel-

MARCOS TARDIN

mente, o mais estarrecedor dos tabus, o incesto, e sua devastação, é o tema do livro *A Traição da Inocência* (Ed. Rocco, 220 págs.), da terapeuta Susan Forward, com a colaboração do escritor e jornalista Craig Buck. A partir da confissão de sua experiência pessoal num caso de incesto com o pai, a autora descreve e examina detalhadamente 25 casos (mãe e filho, pai e filha, avô e neta, mãe e filha etc.), compilados a partir de depoimentos de seus próprios pacientes. Susan Forward discute esse assunto tão proibido com clareza, compaixão e sensibilidade, mostrando suas implicações psicológicas, causas, conseqüências e formas de tratamento. Afinal, o incesto não é um beco sem saída e existem caminhos que podem levar à superação do trauma em direção à saúde mental.

POLICIAL DE VERDADE

O ministro da defesa britânico é assassinado e sua cabeça servida numa bandeja de prata sobre a mesa de jantar. Um coronel veterano investiga o caso, faz descobertas, ameaça os interesses de gente poderosa e é afastado do caso, mas prossegue por conta própria. *Cabeça de Lobo* (Ed. Globo, 252 págs.), de J. K. Mayo, tem todas as intrigas, conspirações e a trama necessárias para compor um romance policial de verdade, daqueles que prende o leitor da primeira à última página. O escritor e jornalista J. K. Mayo é dono de uma narrativa ágil e cheia de suspense, que neste livro justificam o porquê dele ser tão festejado pela crítica e pelo público.

DISCOS

HENRIQUE KOIFMAN

Madonna volta ao púlpito do sucesso, enquanto Arnaldo Brandão escreve um novo Fanzine.

A CLASSE DE 69

1969 foi um exagero. Enquanto 400 mil assistiam à apoteose do *rock* rolar em *Woodstock*, o solitário Neil Armstrong sapateava na lua, os estudantes estavam em pé de guerra, *Hair* ocupava os palcos e *Easy Rider* as telas. É este clima de paz & amor que embala *1969*, o filme de Ernest Thompson. Nada mais apropriado do que Jimi Hendrix, The Animals, Cream, Creedence e outros monstros da época para ilustrá-la em notas. Esta trilha do fino psicodélico está em *1969*, o disco (PolyGram). É acender um incenso e escutar, enquanto o filme não vem.

QUATRO ASES

Eles já eram cobras criadas do *folk-rock* quando se juntaram. Crosby, Stills e Nash deixaram bandas de primeira — The Byrds, Buffalo Springfield e The Hollies — para, com a ajuda do *cantarilho* Neil Young, arrasar Woodstock e gravar, em 70, o superálbum *Dejaú*. 18 anos depois, os quatro se reencontraram para fazer *American Dream*, que sai agora pela Warner. Uma verdadeira aula: o sonho acaba, mas o *rock* fica.

O CHARME DA FÉ

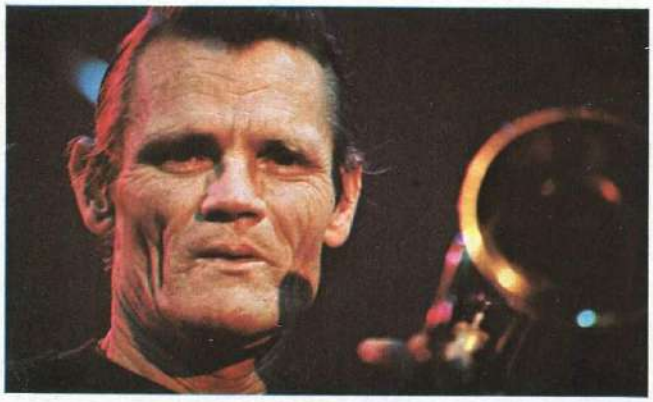
Em seu quarto — e desde já milionário — LP, Madonna ajoelha e reza a oração do sucesso. *Like a Prayer* (WEA) fala sobre as influências católicas na vida da estrela, *flashes* de sua infância e adolescência. Um dos destaques é *Love Song*, onde ela divide os sulcos do vinil com o multiadjetivado Prince. No geral, a pregação é *pop* dançante, bem ao gosto da legião de fiéis que veneram a moça pelo mundo afora.

DEVO NA ENIGMA

O Devo não nega a fórmula. Em *Total Devo*, sétimo LP da banda tecnodançante, filha do *new wave*, generosas pitadas ácidas de *house-music* se derramam pelas faixas como *Baby Doll*, *Disco Dancer* e, despudoradamente, pela deliciosa regravação de *Don't Be Cruel* um dos salmos de São Elvis. O disco sai pela nova alternativa SBK/Enigma, que ainda despeja nas lojas os novos trabalhos de Al Stewart, Stryper, The Smithereens e do Tsol.

DE VOLTA AO *FUNK*

"A felicidade é *zen*, ninguém compra, ninguém vende, ninguém dá a ninguém." Assim vociferou Arnaldo Brandão, no primeiro lado, faixa primeira de *Fanzine* (SBK), novo LP do Hanói-Hanói. O clima oriental, entretanto, tem muito pouco a ver com o tempero *funk/rock/reggae* que o baixista/vocalista e seus comandados derramam sobre as músicas. O ritmo, longe de levar à reflexão, convida à dança. O som é simples e bem costurado, rascante como no primeiro disco — *Hanói-Hanói*, de 86 —, que trouxe para as rádios o *hit Totalmente Demais*. Neste segundo trabalho, além da ótima *Fanzine* — que batiza o LP — o destaque fica com a superbadalada *O Tempo não Pára*, parceria de Brandão com o bardo Cazuza. Apesar das várias versões anteriores, na voz de feras como o próprio Cazuza, Lobão e Simone, a música encontra aqui, longe, a sua melhor gravação. O resto é "zine, zine, zine em papel xerox".



JAZZ

CHET BAKER, EM FILME E TRILHA

Os fantasmas do *jazz* não descansam. O de Chet Baker (como o de Bird) ressurge agora no cinema, um ano após sua misteriosa morte — caiu ou foi jogado da janela de um hotel em Amsterdã. O filme, *Let's Get Lost*, é uma autêntica peça *cult noir* de Bruce Weber, o fotógrafo de moda que injetou nas suas produções publicitárias, principalmente de *jeans*, um sutil clima de marginalidade. Daí a escolha de Chet, artista (e homem) que viveu sempre no fio da navalha e se tornou signo da rebeldia, modelo anos 50 (James Dean, *beats* etc.).

Para Weber, Chet tem o valor de um fetiche. O filme rola sobre fotos antigas, com a voz do velho-moço Chet em *off* e depois — sempre num preto-e-branco belamente granulado — passeia com Baker num velho Cadillac conversível, arranca dele comentários e lembranças num obscuro estúdio de gravação e focaliza ainda a controvertida figura do músico através de uma série de depoimentos de amigos, ex-mulheres e filhos. Sem se fixar num estilo específico — a narração mistura técnicas de cinema amador, de *paparazzi* e dos grandes estúdios — *Let's Get Lost* mergulha no mundo sonoro de Chet: traz o velho trompetista acompanhando o jovem vocalista, e também sublinha a ação com canções do repertório de Baker. Apresentado nos festivais de Cannes e de Veneza do ano passado (em Veneza ganhou o Prêmio da Crítica), *Let's Get Lost* estreou em abril nos Estados Unidos (no Brasil é filme apenas para festivais ou cinematecas).

A ligação de Chet Baker com o cinema é episódica. Foi ator em *Hell's Horizon* (1955), que relata uma missão de bombardeio na Coréia. Apareceu também em *Stolen Hours* (63), participando ainda da trilha. Seu trompete comparece nas trilhas de *The James Dean Story* (57), *La Nuit la Plus Longue* (64), *Storm Signal* (66), *Flic ou Voyou?* (78), *Mr Klomp* (78). Gravou para *Round Midnight* (86), mas sua faixa (*Fair Weather*) não figura na trilha, só aparecendo no disco (versão CBS). Quem sabe a esta altura já não há um produtor esperto tramando um superfilme *The Chet Baker Story* com um Tom Cruise, Matt Dillon ou Rob Lowe no papel principal?

Let's Get Lost tem também a sua trilha (RCA/Novus), que já pintou entre os mais vendidos nas paradas de *jazz* dos EUA e não deve demorar a sair por aqui. São muitos *standards*, como *Every Time We Say Good Bye, Imagination, You're My Thrill, My One and Only Love, Day Dream* (de Billy Strayhorn), o autobiográfico *Blame It on My Youth* e um tema do roqueiro Elvis Costello (*Almost Blue*), com quem Chet gravou no álbum *Punche the Clock*.

Nascido Chesney (Chet) Baker em Yale, Oklahoma, há 60 anos, Chet se inseriu na tradição americana do *young man with a horn*, iniciada por Bix Beiderbecke nos anos 20: o mito do jovem branco que, às benesses de sua raça e classe, preferiu empunhar uma corneta e botar o pé na estrada tocando música de negro. Bix — que também tocava piano e compunha — morreu em 1931 aos 28 anos. Chet viveu mais, mas passou a maior parte dos seus anos sartreanamente com *La mort dans l'âme*. Depois que o sucesso o pegou de surpresa aos 22 anos, quando gravou *My Funny Valentine* com Gerry Mulligan, Chet presenciou a morte por *overdose* do seu pianista Dick Twardzik nos bastidores de um teatro em Paris. Em 1957, internou-se numa clínica italiana para se livrar das drogas. Teve o trompete roubado no aeroporto de Nápoles, roubaram-lhe também a bela mulher, Halema, e ele foi encontrado no banheiro de um posto de gasolina com o braço ensangüentado do pico. No verão de 1960, por algo mais inocente — um punhado de *bolinhas* — foi encarcerado em Lucca, terra natal de Puccini. Passa um ano e meio na prisão, um ano e meio sem tocar. A barra nos anos 60 fica ainda mais pesada: os roqueiros botam os jazzistas na rua da amargura. Em 1968, em San Francisco, Chet é espancado por traficantes e tem afundados os dentes do maxilar superior; os do inferior já tinham sido levados pela heroína. Mas, nos anos 70, ele dá a volta por cima: bota dentadura, recompõe a embocadura e começa a tocar de novo, com o lirismo pungente de sempre. Vivendo em hotéis, gravando para selos independentes, tocando e cantando em clubes e festivais, principalmente na Europa, Chet refaz a sua carreira. Só não teve tempo de refazer a sua vida. Seu corpo saiu voando pela janela. Mas o mito ficou.

Roberto Muggiati

***Let's get lost*, de Bruce Weber, mergulha no mundo sonoro de Chet Baker, um branco que botou o pé na estrada tocando música de negro e morreu misteriosamente.**

Discman

O mais versátil e único CD Player portátil do Brasil.

Vai pra casa.

Cabo de ligação ao equipamento de som, controle remoto e conversor para ligação em 110 ou 220 volts.

Vai pro carro.

Cartucho para conexão ao toca-fitas e placa anti-ressonante com conexão ao acendedor de cigarros (opcional).

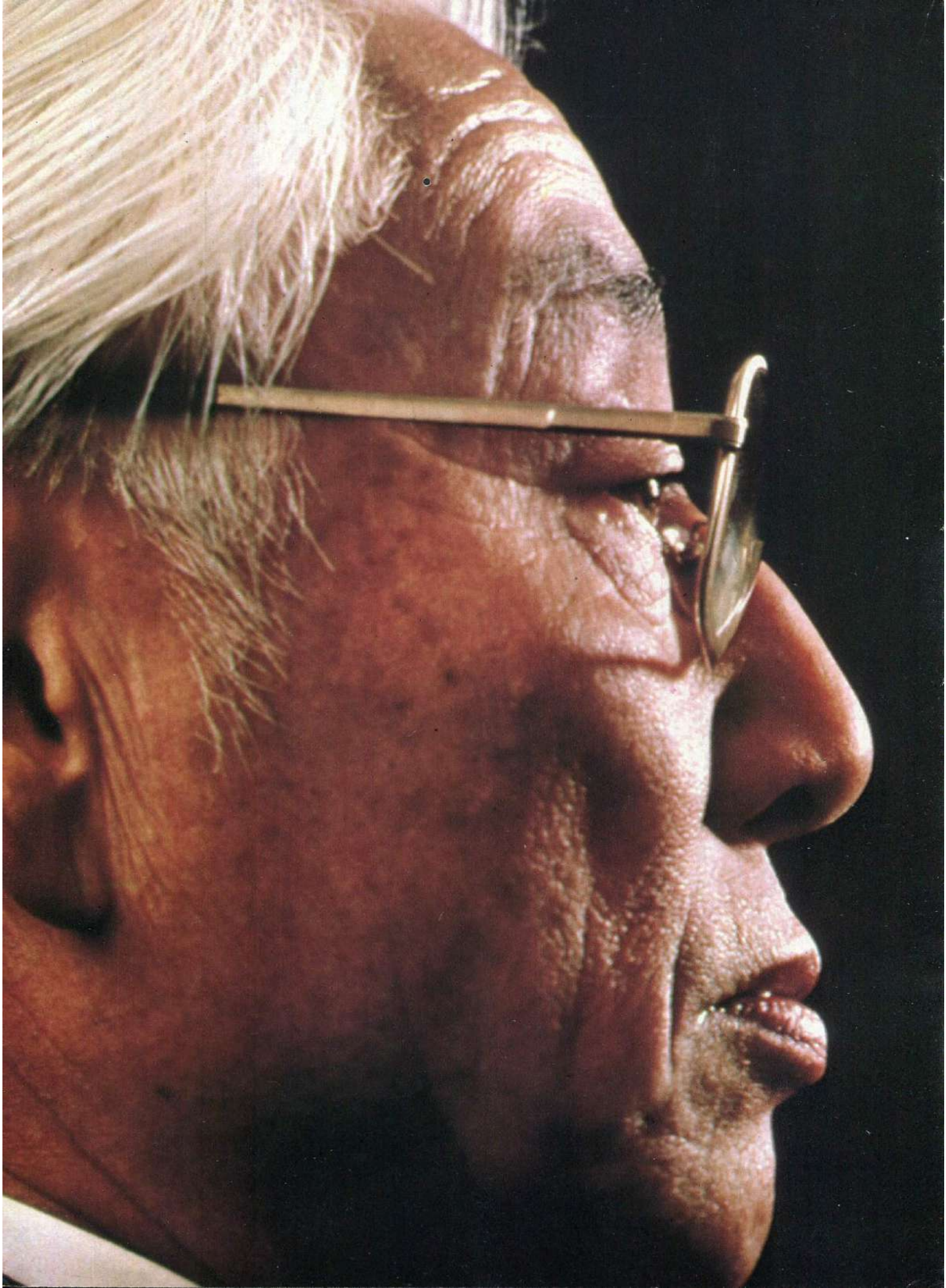
Vai com você.

Fone de ouvido (opcional), alça e pilhas comuns.

PRODUZIDO NA ZONA FRANCA DE MANAUS
CONHEÇA O AMAZONAS

SONY

LÍDER MUNDIAL EM DIGITAL AUDIO.



PERFIL

AKIO MORITA
NASCIDO PARA VENCER

Por SÉRGIO COSTA

Ele é a síntese mais que perfeita do capitalismo com patriotismo. Do sentimento nacionalista com o espírito multinacional. Da volta por cima de um povo arrasado pela guerra e sua transformação no país mais rico do planeta. Akio Morita, este simpático, porém muito sério tycoon japonês em menos de 50 anos fez de um barracão o maior império eletrônico da terra, e ajudou seu país a destronar os EUA da solidão em que vivia no topo do mundo.

PENSE no Japão. Agora pense num produto eletrônico. Numa marca. É dela e de seu presidente que falaremos aqui. Da Sony e do Mr. Sony, Akio Morita. Pense em eletrônica pós-moderna: vídeo de bolso, *compact-disc*, *walkman* etc. Foi a Sony que inventou.

Morita costuma tirar idéias para seus produtos das situações mais banais. O *walkman*, por exemplo, ele começou a desenvolver quando via pessoas patinando em Nova Iorque ao som de pesados estereofônicos. Hoje não dá para pensar em NI sem vir à cabeça a imagem de milhões de pessoas com seus aparelhos de som individuais. Um casamento perfeito.

E pensar que um dia os produtos japoneses foram sinônimo de má qualidade... Os americanos, desde Pearl Harbour, têm sempre levado algum tipo de susto com os japoneses. De *Tora, Tora, Tora* à cotação do ien, o pesadelo americano tem olhos puxados. O próprio Iacocca, o Morita americano, já admitiu que os americanos com muito esforço vão conseguir apenas empatar com os japoneses. O Dr. Akio Morita é a representação viva do tão decantado milagre econômico de uma pequena ilha vulcânica e superpopulosa. Da febre desenvolvimentista e da força de vontade de um povo que saiu destruído da 2ª Guerra para, poucas décadas depois, destronar os EUA da solidão em que viviam como nação mais rica do planeta. A vingança de Hiroxima veio com trabalho e produtos de excelente qualidade.

Tudo talvez não tivesse acontecido se um dia, em 1946, aos 26 anos e contrariando uma tradição num país de hábitos tão conservadores quanto o seu, Morita não tivesse trocado a fabricação de saquê de sua família por 14 gerações para fundar uma microempresa de consertos de aparelhos eletrônicos com um amigo dos tempos de guerra. Esta é a síntese do esforço japonês das últimas décadas. Com uma obstinação fora do comum, Morita e Ibuka fizeram de seu pequeno negócio a maior multinacional eletrônica do planeta.

Foto de Andrew Popper — Picture Group

ele ela no Rastro do sucesso

AKIO MORITA

Foto Black Star

Mesmo depois de se tornar uma verdadeira legenda mundial como Mr. Sony, Morita permanece ligado à base de sua indústria, nunca se furtando de acompanhar de perto o trabalho dos mais jovens na produção de seus bem-sucedidos aparelhos eletrônicos.

Depois da Segunda Guerra Mundial, aqueles pequeninos homens do Império do Sol Nascente arregaçaram as mangas, tomaram cada um seu gole de saquê e partiram para a reconstrução do país. Para Morita — como para a maioria dos japoneses —, o sucesso desta empreitada não era apenas uma questão pessoal, uma ambição desconectada do sentimento patriótico. Uma nação com uma história milenar não perde a unidade nem com explosões nucleares. Ela tinha um projeto. Só assim é possível crescer a partir de um barracão de periferia onde Morita e Masaru Ibuka fundaram sua empresa num país devastado pela guerra. Hoje, o Japão tem munição suficiente para entrar nos Estados Unidos e, em vez de devastar suas cidades com fogo pesado, assumir o controle de algumas de suas principais empresas. Como há dois anos a Sony fez com a CBS, a maior gravadora do mundo. Parece incrível, mas é verdade: a maior fabricante de aparelhos de som domina também a maior parte da produção de matéria-prima para ser utilizada em seus produtos: discos, fitas e CDs. Morita e Sony cresceram tanto que engoliram até os campeões de venda de discos Bruce Springsteen e Michael Jackson.

Esta é, então, uma história de sucesso. Mas não é a história feita pelo acaso. É antes a síntese da capacidade de trabalho de um povo. O Japão foi profundamente abalado pela guerra — mas o conflito o acordou para o século 20. Abriu tremendamente os olhos para o futuro e acabou por antecipar o século 21. A trajetória do Mr. Sony mostra isso.

O primeiro filho e herdeiro da décima quinta geração de uma fábrica de saquê em Nagoya nasceu numa família rica e aristocrática. Seu destino parecia predeterminado. Herdar o negócio da família e continuá-lo. Os japoneses, todos sabem, são bastante tradicionais e conservadores. Morita cresceu nos anos 30 num ambiente bastante progressista da história do Japão. O país se modernizava rapidamente e ele foi percebendo isso através das reuniões de diretoria da firma de seu pai, que desde cedo o obrigava a comparecer. A empresa se sofisticava, investia e Morita adquiriu o gosto pelos negócios. Em casa, enquanto isso, ele desenvolvia uma outra aptidão. O amor de sua mãe pela música clássica, que tocava num fonógrafo importado, despertou a atenção do menino não apenas para a arte, mas pela tecnologia que possibilitava a reprodução do som. Seu *hobby* se tornou a eletrônica, e o jovem Akio foi capaz de construir sozinho um rádio e uma vitrola.

Morita fez a Faculdade de Física da Universidade Imperial de Osaca. Quando a guerra começou, se tornou oficial da Marinha para poder continuar suas pesquisas científicas e não correr maiores riscos. Ele confessa o medo de morrer e se justifica afirmando que poderia ser mais útil ao seu país permanecendo vivo e investindo no futuro do que se sacrificando, inutilmente pela pátria. Em seu livro *Made in Japan* (no Brasil, editado pela Cultura) ele lembra como recebeu a notícia do bombardeio de Hiroxima. Morita almoçava com seus colegas da Marinha quando ouviu a notícia pelo rádio. A notícia era incompleta, não informava sequer o tipo de bomba utilizada, mas, como oficial recém-formado em Física, compreendeu logo o que aquilo significava para o Japão. Ele percebeu logo o abismo tecnológico que separava seu país dos EUA e vislumbrou, ainda chocado com a notícia de Hiroxima, que o Japão iria precisar de todo o talento possível para construir o futuro. E se viu nesta construção.

Com o fim da guerra, os japoneses perceberam que estavam no caminho errado, que a opção fascista tinha sido um equívoco e representara um lamentável atraso. O país teria que mudar dramaticamente seu sistema e até mesmo as relações com o trabalho e o poder. O imperador, que nunca havia falado diretamente com seu povo, advertia a todos de que o futuro imediato seria cruel e que a grande tarefa então seria a de "pavimentar o caminho de uma grande paz para as gerações futuras suportando o insuportável e sofrendo terrivelmente". Hiroíto pediu que todas as forças se entregassem à construção do futuro e desafiou a nação a acompanhar o progresso do mundo. Credibilidade é um caso muito sério. A falta dela faz com que em certos lugares do mundo não se consiga pensar nem no dia seguinte; quanto mais nos que virão depois.

As palavras do imperador andavam na mesma direção do pensamento de Morita. Assim, a maioria de um povo começa a caminhar junto e faz as coisas acontecerem. De volta à vida civil, Morita pretendia ser professor e depois teria de assumir os negócios do pai, quando uma notícia no *Asahi Shibum*, jornal que na época circulava com apenas uma página, devido à escassez de tinta, mudou todo o roteiro.

Na verdade, Morita deu uma mão à sorte e foi co-autor das mudanças. Convidado por um ex-professor para trabalhar com ele numa faculdade recém-criada em Tóquio, mudou-se para a capital feliz com a oportunidade de continuar na física e com a intenção de arranjar uma atividade mais interessante. Foi com este objetivo que procurou Ibuka, um brilhante engenheiro com quem havia trabalhado durante a guerra.

Ibuka trabalhava numa firma em Nagano, tinha montado seu próprio negócio e ainda não descobrira o caminho de sua empresa. Na verdade, tinha um objetivo certo, mas precisava diversificar sua atividade para capitalizar. Desejava montar em Tóquio um negócio para explorar o grande interesse de todos pelo uso de receptores de ondas curtas, rigorosamente proibidos durante a guerra.

Pensou num meio e acabou por constatar que a maioria dos japoneses tinha conservado muito bem seus aparelhos de rádio, uma vez que eles haviam sido de fundamental importância durante a guerra para a obtenção de informações sobre bombardeios e outros acontecimentos. As recepções eram feitas em ondas médias e AM. Ibuka desenvolveu uma unidade para adaptar a estes aparelhos, fazendo-os funcionar também em ondas curtas, que agora estavam liberadas. Deu certo. O produto se tornou muito popular e a tal notícia que mudou o roteiro informava justamente sobre a Tokyo Telecommunications Research Laboratories de Ibuka e promovia generosamente seu produto.

Mesmo assim, Ibuka tinha dificuldades para tocar a empresa e pagar seus funcionários. Morita procurou Ibuka e propôs ajudá-lo em meio expediente, mantendo o emprego de professor na outra parte do dia. Os dois conversaram sobre uma idéia antiga, a de montarem seu próprio negócio, e decidiram que, assim que pudessem, concretizariam seus planos.

O primeiro passo era conseguir que o pai de Akio o liberasse dos compromissos familiares e com a fábrica de saquê. Não era uma tarefa fácil. No Japão, principalmente no pós-guerra, abrir mão de um filho, principalmente do primogênito, significava perdê-lo para uma outra "família", uma vez que os empregos e empresas costumam ter pouca rotatividade. Mas vendo as possibilidades do novo negócio do filho e sua aptidão para ele, o pai não colocou obstáculos.

O próximo passo seria juntar o capital dos sócios numa firma chamada Tokyo Telecommunications Engineering Company: 500 dólares no total. Era preciso pedir dinheiro ao pai, que facilitava na hora dos pagamentos. Muitas vezes recebeu ações da nova empresa como retribuição à fé que depositou no filho.

E assim começou o futuro. Num barracão de madeira em Gotenyama, a bela colina ao sul de Tóquio, entre varais de roupas das casas populares da redondeza. Se fosse no Brasil, se chamaria favela o lugar onde a Sony começou com 500 dólares de capital e uma ajuda de pai.

Lá de cima, além da baía de Tóquio, Morita e Ibuka tentavam descobrir que tipo de aparelho poderiam fabricar. Começaram com uma pesquisa sobre o que tinha sobrado de aparelhos eletrônicos nas casas dos japoneses. Descobriram que muitas vitrolas andavam quebradas e que haveria um bom mercado para peças de reposição e consertos nestes velhos aparelhos. A música americana invadiu o Japão durante a ocupação e havia uma verdadeira febre de consumo de *jazz* entre os japoneses.

Entraram no mercado pela janela, pegando velhos aparelhos e transformando-os em melhores do que os novos que as grandes companhias como a Hitachi ou Mitsubish recomeçavam a vender. Assim foram tocando a empresa e só não a expandiram mais rápido por causa do rigoroso controle da inflação que limitava o meio circulante.

Mesmo assim, eles criaram e desenvolveram um gravador de mais ou menos 50 quilos, cópia de um modelo alemão, sem entender absolutamente nada de fitas ou de mercado.

O tal gravadorzão foi por algum tempo um elefante branco. Funcionava bem, é verdade, mas não havia quem o quisesse comprar. Morita tornou-se vendedor do produto e andou muito com aquele monstrengo para cima e para baixo, fazendo demonstrações, sem conseguir quem se dispusesse a investir uma quantidade razoável de ienes para aquisição de um gravador de fita. Depois de muito refletir sobre as motivações do consumo, Morita percebeu que era preciso encontrar o público certo para seu produto. Se as pessoas precisassem de um gravador, pagariam por ele. Foi assim que a falta de estenógrafos no pós-guerra o levou a fazer uma demonstração em um tribunal de justiça. A utilidade do produto ficou patente, Morita vendeu de uma só vez 20 aparelhos dos 50 que produzira com Ibuka. O resto ele vendeu para cursos de inglês. Cabeça é feita para pensar.

Do barracão, os sócios se mudaram para um prédio no centro de Tóquio. A firma crescia e era preciso modernizar, criar novos modelos. Com seis anos de funcionamento a Tokyo tinha 120 funcionários, entre os quais muitos engenheiros eletrônicos. Morita e Ibuka, ao saberem do advento do transístor, resolveram mobilizar todos eles na criação de produtos que utilizassem a nova tecnologia. Optaram por produzir um rádio tão pequeno que coubesse no bolso.

Todos hoje conhecem a revolução que isso causou. Há até pouco tempo só se falavam destes aparelhos como *radinho japonês*. A empresa ameaçava tomar dimensões mundiais. Morita percebeu isso quando de sua primeira viagem ao exterior, em 1953. Na volta convenceu seus sócios de que o nome da firma deles era grande e desajeitado para fazer sucesso. Era necessário algo curto e atraente, fácil de ser memorizado e acessível em qualquer idioma. Queimaram as pestanas na tentativa de descobrir um.

Foto Andrew Popper — Picture Group

A camera de vídeo manual é apenas uma das inovações no campo da eletrônica, doméstica ou não, que a Sony introduziu no mundo moderno. Iniciativas ousadas como essa têm sempre a mão de Morita, ele próprio um entusiasta de seus produtos.

ele ela no Rastro do sucesso

AKIO MORITA

Foi num dicionário de latim que descobriram *sonus* (som) e acharam a palavra bastante próxima de seu significado. Por outro lado, com a ocupação, o inglês e suas expressões estavam muito em moda no Japão. Os rapazes avançados eram chamados de *sonny-boys*. Era como os dois sócios se viam. Sonny era um bom nome, pois lembrava som, o *sonus*, e tinha uma mensagem otimista numa língua universal, o inglês. Acontece que pelo *n* dobrado, a palavra pronunciada em japonês acabava por significar *perder dinheiro*. Não era o caso! Cortaram um dos enes e descobriram um nome que pouco tempo depois se tornaria conhecido no mundo inteiro: SONY.

Mas foi apenas em 1957 que a empresa passaria a se chamar oficialmente Sony Corporation e teve suas ações cotadas na Bolsa de Tóquio. O primeiro rádio transistorizado com a marca Sony saiu em 55, mantendo o imenso nome da firma por trás da fabricação do produto. Este ano marca a virada japonesa, o *fim da guerra*. O Produto Nacional Bruto cresceu, a inflação baixou, os juros da poupança eram altos (20%) e o estímulo ao consumo, grande. Não era difícil vender produtos. Principalmente eletrônicos. Apesar disso, do grande mercado interno, todos naquela altura pensavam em exportar. A Sony também, claro.

Depois do radinho de pilha, o produto Sony que mais *pegou* em termos de exportação foi o *walkman*. Uma criação do próprio Morita, que via as pessoas andando pelas ruas com pesados aparelhos de som, principalmente em Nova Iorque e Tóquio. Ele concluiu que o mundo não podia mais viver sem música. Um dia, chegou a ver seu sócio entrar aborrecido no escritório com um pesado gravador e um par de *headphones*. Ele se queixou de que queria ouvir música sem perturbar os outros, mas que daquele jeito acabava se tornando um transtorno. Uma situação dessas na frente de Morita só podia se transformar num produto. Ninguém na Sony apostou no sucesso do pequeno aparelho. Só ele. Que estava certíssimo.

A prova disso é que já saiu vendendo 20 milhões de exemplares. Alguns dos quais encomendados pessoalmente a Morita por seus amigos músicos. Gente do peso de Karajan, Zubin Mehta, Lorin Maazel e Isaac Stern. A Sony mais uma vez revolucionava o conceito de ouvir som e de produzir aparelhos para isso.

Os radinhos de pilha primeiro, mais tarde os *walkmen* e inúmeros outros produtos Sony invadiram o resto do mundo. O Japão logo se tornou o maior exportador do planeta. Qual o segredo disso? Para Mr. Sony, é a automação. As fábricas de produtos japoneses em qualquer parte do mundo trabalham 24 horas por dia. "Para nós, automação é capital."

"As empresas americanas não pensam muito em seus clientes. Às vezes seus produtos têm uma boa tecnologia mas seu design é indigente. Não é de se admirar que as pessoas prefiram comprar os produtos japoneses, mesmo eles sendo mais caros. Os próprios americanos fazem assim."

O pensamento deste tremendo industrial é curioso, simples e eficiente. Um raciocínio oriental que incorpora o que encontra de melhor no Ocidente. Muitos no Japão, principalmente seus parceiros mais conservadores, se chocam com seu modo de vida ocidentalizado, mas ninguém ousa contestá-lo. Morita tem procuração total para representar interesses japoneses no exterior. Ele é quem entende o resto do mundo, é quem sabe das coisas. Enquanto ele resolve as paradas, seus compatriotas trabalham. O Japão, desculpem a reincidência da afirmação, é um dos países onde mais se trabalha no mundo. Férias até pouco tempo eram cerca de uns dez dias por ano. Há, inclusive, muitas vezes, campanhas para diminuir o ritmo de trabalho e cuidar mais do lazer. Eles não conseguem. Já não se assustam com mais nada ou ninguém. Nem mesmo com a concorrência americana ou européia. Têm a consciência que conseguirão fazer melhor qualquer coisa. O resto, o que não conseguem, eles compram. Mr. Sony fala da concorrência:

"Nós gostamos. Para nós é um estímulo quando os concorrentes crescem. Este é o nosso segredo: a competitividade."

E dos produtos americanos:

"As empresas americanas não pensam muito em seus clientes. Às vezes, seus produtos têm uma boa tecnologia, mas seu *design* é indigente. Comprei um carro norte-americano e na semana seguinte já tinha problemas. Então não é de admirar que as pessoas continuem a comprar automóveis japoneses, mesmo que eles sejam mais caros."

É óbvio que Mr. Morita é um homem rico. Mas seu estilo de vida, principalmente se comparado a alguns de seus colegas *tycoons* ocidentais, não prima pela ostentação. Um Mercedes muitas vezes pode ser mais útil do que um Rolls Royce. Sua casa fica num bairro discretamente rico na zona sudoeste de Tóquio e seus portões muitas vezes estão abertos. Não se vêem preocupações exageradas com segurança. Apesar de ser um senhor japonês perto dos setenta anos, pode ser visto em casa de blusão e calças *jeans*. Nada e brinca na piscina com a família, principalmente suas duas netas, e relaxa na *jacuzzi*: "É um bom lugar para ficar sentado e conversar com os amigos. Quando estou muito cansado, gosto de ficar num banho quente ouvindo música."

O escritório central da Sony voltou para Gotenyama, onde tudo começou. A placa na porta da sala 772 informa discretamente: A. Morita. Do lado de dentro, vários relógios com as horas do mundo, um globo, seu diploma da *légion d'honneur*, uma carta do Príncipe Charles, da Inglaterra, fotos com presidentes. No trabalho, usa ternos sóbrios e bem cortados. Talvez seu maior luxo seja pilotar seu próprio helicóptero francês. Contrariando quem pensa que o japonês é excessivamente protecionista com sua indústria, Morita costuma comprar muitos produtos ocidentais para seu próprio uso, como a Mercedes e uma BMW. Usa também, equipamentos de tênis Lacoste e valises Delsey. Não reconhecer a qualidade de um produto seria uma contradição em quem apostou na qualidade de seus próprios produtos para conquistar o mundo e ver o nome Sony brilhando em neon nos luminosos das principais cidades do mundo inteiro.

"O Japão não precisa temer a concorrência" — volta Morita ao assunto mais comentado desde que o planeta descobriu o milagre japonês. "Nós alcançamos uma tal experiência industrial e tanto avanço tecnológico que não temos muito a temer. O Japão é o primeiro país no mundo em pesquisa e desenvolvimento industrial. O governo pouco gasta com isso. São as empresas, as indústrias que destinam grandes verbas a este setor. Na Sony, investimos 10% do nosso orçamento em pesquisas. Ainda há muita gente que acredita que concorrência se vence só no preço. Engano total. Existem outros critérios. As mulheres procuram o vestido mais bonito, não o mais barato."

Esta mentalidade fez com que uma vez ele colocasse um anúncio no *Time* afirmando que quem quisesse vender para o Japão que procurasse sua empresa. E é verdade. A Sony se encarrega de vender bons produtos estrangeiros no mercado japonês. É ela quem distribui os aviões fabricados na França pela Dassault e a Aerospatiale. 60% do mercado de helicópteros civis no Japão são franceses. "Se o produto é bom, nós o compramos."

Foi por pensar grande que Morita con-

seguiu levar a Sony para os Estados Unidos e o resto do mundo. Foi por não temer desafios que se instalou bem na 5ª Avenida, em Nova Iorque, e foi o primeiro a içar a bandeira japonesa naquela rua, símbolo do poder e da riqueza mundial. Morita instalou a Sony na América pessoalmente, mudando-se para lá por dois anos com toda a família no início dos anos 60. Como um cientista social, para melhor conhecer o mercado que começava a investir, passou a andar nas ruas como um simples cidadão e a descobrir, afinal, como era e como seria possível conquistar o *American way of life*.

Só voltou ao Japão por ocasião da morte de seu pai. Apesar de afastado dos negócios da família, Morita era o primogênito, e a tradição japonesa reza que quando morre um parente todos devem se reunir e reavaliar suas vidas dali para frente. Foi preciso mudar tudo de novo, reinstalar-se em Tóquio e procurar bons colégios para os filhos pelo mundo. Seus dois filhos e sua filha foram, assim, matriculados em colégios tradicionais da Inglaterra e da Suíça, e uma nova etapa na vida do Mr. Sony e de sua família e empresa começava dali para a frente.

Mesmo sendo aquilo que se poderia chamar de *workaholic*, com a obstinação pelo trabalho, Morita ensina que o equilíbrio e a saúde se conseguem dosando energia e dando um grande valor às ocasiões que tem para se distrair e praticar esportes. Aos 55 anos começou a jogar tênis, perto dos 60 aprendeu a esquiar e joga golfe há 40 anos.

Isso tudo faz com que aumente sua confiança pessoal e possa encarar com boa disposição os desafios que tem de enfrentar todos os dias, como cabeça de uma multinacional instalada no mundo inteiro, sem horário para encerrar suas atividades. Afinal, quando no Japão é dia, muitas vezes é madrugada no resto do mundo e os problemas não escolhem horas para aparecer.

Morita tem como objetivo conhecer cada vez melhor sua própria empresa. É claro que seria dificílimo conhecer pessoalmente cada um de seus 40 mil funcionários. Mas ele tenta. Quando passa por uma loja ou fábrica Sony que não conhece, entra, se apresenta e costuma conversar com todos, principalmente com os jovens para saber de suas sugestões e expectativas dentro da empresa. Mesmo no exterior, costuma dar dessas incertas e o resultado é magnífico. Uma maneira tão despojada de gerenciar, tão flexível e voltada para o sucesso, que não dá para ser exportada. Está dentro do pensamento peculiar deste gigante da eletrônica. Ao se tornar cidadão do mundo, ele desenvolveu um sistema que leva adiante tudo que a cultura japonesa tem de bom, somada a tudo que há de bom dos americanos, alemães, franceses, ingleses, suíços e, quiçá, até de nós brasileiros. Por que não? Afinal, foi por estar aberto às novas idéias e culturas, principalmente por olhar bem adiante no futuro apertando os olhos, que Akio Morita inscreveu seu nome como um dos mais bem-sucedidos empresários deste século. Humildemente, como convém a seu povo, ele explica as razões do seu sucesso e da Sony.

"Uma empresa não vai longe se deixa todo o planejamento nas mãos de sua direção. Todos devem contribuir. Nos níveis mais baixos, essa contribuição deve ser muito mais do que o trabalho manual. Insistimos para que nossos empregados dêem idéias. Graças a isso, recebemos anualmente uma média de oito sugestões de cada funcionário, a maioria delas indicando alguma forma de melhorar o trabalho, aumentar a eficiência e facilitar sua própria vida."

É aquela velha história: duas cabeças pensam melhor do que uma. E lá, naquela distante ilha, o que não falta é gente para pensar. E alguns, como o poderoso Morita, para escutar os pensamentos. O resultado. Bem, o resultado está aí. Ou você não acha incrível virar moda no mundo videocassete, *walkman*, tevê de bolso, CDs, *sushis* e *sashimis*? Por que será?

Foto Andrew Popper — Picture Group

Tudo começou com um gravador de quase 50 quilos. Hoje a Sony fabrica vídeos *walkman*, o que era impensável há menos de 20 anos, quando era preciso uma sala inteira para rodar um VT. Para desenvolver este tipo de projeto, Morita costuma mobilizar todos os funcionários da empresa. Até conseguir.

DO LEITOR

Malu Bailo agradou no n.º 231 e nos palcos de SP; Cláudia Marcela e Kristhel deixaram saudades do verão e do carnaval.

GATÍSSIMAS

"Parabenizo ELE ELA pela seleção de fotos da deliciosa Irma, a Rainha do SM, publicada na edição n.º 236 (por Thierry de Héry)." *L.R., Itabuna — BA*

"Nos anos 70 Bruna Lombardi brilhou nas páginas de ELE ELA, só que, na ocasião, não a vimos totalmente despida, pois na época fotos de nu frontal estavam proibidas pela Censura. Agora, sim, chegou a vez da revista ELE ELA nos brindar com um novo ensaio de Bruna, mostrando sua beleza e seu corpo sensual por inteiro e nos mínimos detalhes. Estou na expectativa." *Aidílson Rodrigues D'Almeida, Salvador — BA*

"Sugiro que ELE ELA coloque em pauta a possibilidade de mostrar — em todos os ângulos imagináveis — a beleza sensual da gata Vanessa de Oliveira. Sem dúvida que a revista esgotaria toda a sua edição em poucos dias." *Clédson C. dos Santos, Teresina — PI*

"Assistindo aos bailes e desfiles das Escolas de Samba do Rio de Janeiro, fiquei deslumbrado com a bela modelo Kristhel, que desfilou na Mocidade Independente de Padre Miguel. A moça é pra lá de gostosa e merece uma senhora matéria. Gostaria também de rever nas páginas de ELE ELA a nossa Malu Bailo (n.º 231), uma das melhores revelações do ano que passou e a quem assisti na peça *Transas Eróticas*, no Teatro Odeon, em São Paulo, onde ela contracenava totalmente nua com diversos rapazes. Essa mulher é demais." *M.M., São Bernardo do Campo — SP*

R.: Kristhel — que então se assinava Maria Cristina — apareceu em matéria em ELE ELA n.º 177. Fica a sugestão para um merecido repeteco.

"Fiquei vidrado na gatinha Cláudia Marcela, a Musa do Verão da Praia do Pepê — n.º 235 (fotos Nilton Ricardo, produção João Wagner). Seria ótimo que a revista ELE ELA seguisse nesta linha, descobrindo — e nos mostrando — as musas mais gostosas das mais badaladas praias do Brasil. Aqui, em Florianópolis, então, há um punhado de gatinhas ótimas." *Carlos Rodrigues Fischer, Florianópolis — SC*

"Parabenizo ELE ELA e o fotógrafo Michel Moreau pelo sensual ensaio com a francesinha Pia (edição n.º 232), feito nas Bahamas. Sugiro que agora ELE ELA traga Pia ao Brasil para fotografar no cenário deslumbrante das mais selvagens praias do nosso país." Plínio Figueiredo Castro, Vitória da Conquista — BA

"Estou curtindo muito ELE ELA em sua nova fase, trazendo o melhor da *Penthouse*. A revista de fato estava precisando mostrar um nu frontal mais ousado e revelador, sem, no entanto, deixar de lado a qualidade artística das fotos, que é uma marca registrada de ELE ELA. Dentre as três edições já publicadas com as gatas da *Penthouse* na capa, quem particularmente me fez a cabeça — e, diga-se de passagem, em todos os sentidos — foi a deliciosa Lola, uma americana para brasileiro nenhum botar defeito." Túlio Cortêz Razzi, Belo Horizonte — MG

CONFISSÕES DA CICCIOLINA

"Adorei a magnífica reportagem *As Confissões Eróticas da Cicciolina* (por Mauro Trindade), publicada na revista ELE ELA n.º 236. Lendo a matéria e apreciando as fotos, descobri não só uma mulher interessante e inteligente mas também uma gata dotada de belos dotes físicos. Fiquei fã da Cicciolina." *João Kennedy Santa Silva, Taperoá — BA*

RESPEITO À VIDA

"Num momento em que a AIDS assola o Brasil como uma verdadeira peste, roubando de nosso cenário cultural artistas significativos e queridos do público, ELE ELA está de parabéns pela oportunidade da publicação do artigo *AIDS — Uma Praga Feita pelo Homem?* (n.º 237), em que mostra a que ponto atingiu a irresponsabilidade humana em relação à vida. Num tempo em que a ecologia está, no mundo inteiro, na pauta de discussões de todas as pessoas lúcidas, este artigo vem nos lembrar que dentre os problemas ecológicos que afligem este planeta, talvez o mais difícil de ser resolvido seja o da qualidade de vida do homem. Se os próprios cientistas conspiram contra a espécie, que mais podemos esperar?" *Antônio Miguel dos Anjos, Porto Seguro — BA*

OPINIÃO DO LEITOR
Enviar correspondência para Cartas/ELE ELA, Caixa Postal 285, CEP 20100, Rio de Janeiro — RJ

A TECNOLOGIA SONY FALA MAIS ALTO.

DYNAPOWER
350W
(PMPO)

A Sony lança Dynapower.

O exemplo mais sofisticado da nova tendência em conjuntos de som: a tecnologia compacta aliada à potência. É a tecnologia Sony falando mais alto. São 350 watts do mais puro som. Quer dizer, mesmo com baixos volumes, você não vai perder nenhum grave, nenhum agudo.

De design avançado, o Dynapower reúne num único módulo integrado, tudo que sua sensibilidade exige de um equipamento de som. High Speed Dubbing para você copiar uma fita na metade do tempo de um tape-deck convencional. Continuous Play, que reproduz duas fitas continuamente. Equalizador gráfico de 5 bandas, que possibilita ajustes perfeitos em todas as nuances do som. Sintonia digital de 20 memórias (5 para cada faixa: AM, FM, SW1 e SW2). Caixas acústicas, com 3 alto-falantes para sons graves, médios e agudos. Função Karaokê, que permite a mistura de sons do microfone com qualquer das fontes do Dynapower (disco, rádio ou fita). Exclusiva entrada para Compact Disc. Rack com porta discos. Indicador de nível por LEDS. Toca-discos Belt-Drive. Redutor de ruídos HI-CUT. Syncro-Dubbing (duplicação sincronizada de fita).

SONY®
LÍDER MUNDIAL EM DIGITAL AUDIO.

INFORMAÇÃO É VIDA

ASSINE REVISTAS

Todas as revistas numa só

Para **MANCHETE,** o Brasil e o Mundo não têm segredos. Semanalmente, a mais completa revista brasileira oferece, em cores vivas, um completo retrato do nosso tempo. **MANCHETE** abre espaço para lazer, ciência, medicina, política, moda, esporte, saúde, beleza e comportamento, além de reveladoras reportagens sobre a realidade brasileira e um permanente desfile de astros e estrelas do *showbiz*. **MANCHETE:** todas as revistas numa só. A informação em sintonia com a realidade. Assine e confira.

Manchete

A GESTAÇÃO TRANQÜILA, A INFÂNCIA FELIZ, O BOM RELACIONAMENTO NA FAMÍLIA

O que é amniocentese? É possível escolher o sexo do meu filho? Como fazer o curativo do umbigo e tratar a rubéola? Castigo e palmada resolvem? Estas são algumas questões que surgem com freqüência entre os pais e são tratadas com carinho e respeito por **PAIS & FILHOS.** Para tanto a revista conta com especialistas de renome e uma equipe de profissionais que se encarrega de *traduzir* a linguagem médica, dando a ela uma forma simples, direta, fácil de entender. Como você gosta.

UM NOME QUE DIZ TUDO

Como seu próprio nome, a revista é feita para as mulheres de hoje. Na moda, as últimas tendências de cada estação; na culinária, pratos de bom gosto, fáceis de preparar; nas páginas de beleza, dicas e tratamentos especiais para o corpo todo; e mais medicina, psicologia infantil, economia, lazer, trabalhos manuais e uma infinidade de assuntos com um objetivo claro: manter você, mulher de hoje, sempre em dia com o mundo. Atualize-se assinando **MULHER DE HOJE.**

EM SUAS MÃOS, UM MUNDO DE MISTÉRIOS E AVENTURA

Informação, cultura, lazer e turismo. E, ao mesmo tempo, a emoção da aventura, da exploração do desconhecido. Isto é a **REVISTA GEOGRÁFICA UNIVERSAL,** publicação única, no gênero, no Brasil, com reportagens totalmente em cores sobre povos e países exóticos, ciência e tecnologia, artes e história, a fauna e a flora de todos os continentes, o fundo do mar e o espaço sideral. Uma volta ao mundo, todo mês, sem sair de casa.

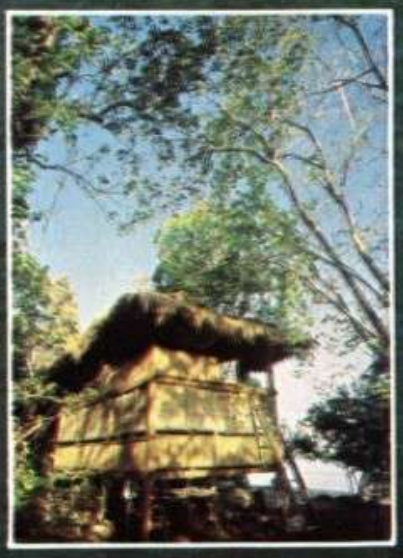
Assine revistas e fique em dia, sem sair de casa.

VIAGEM

BALI

UMA VIAGEM (BARATA) AO PARAÍSO

Belas mulheres orientais e ocidentais, uma natureza exuberante, ondas perfeitas para a prática do surfe e preços extremamente baixos são alguns dos atrativos desta ilha paradisíaca, onde já moram dezenas de brasileiros.



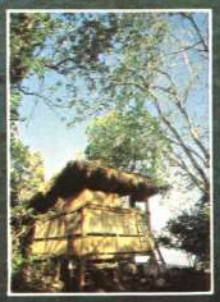
Texto de MARCOS TARDIN • Fotos de ROBERTO PRICE (enviados especiais)

VIAGEM

BALI

UMA VIAGEM (BARATA) AO PARAÍSO

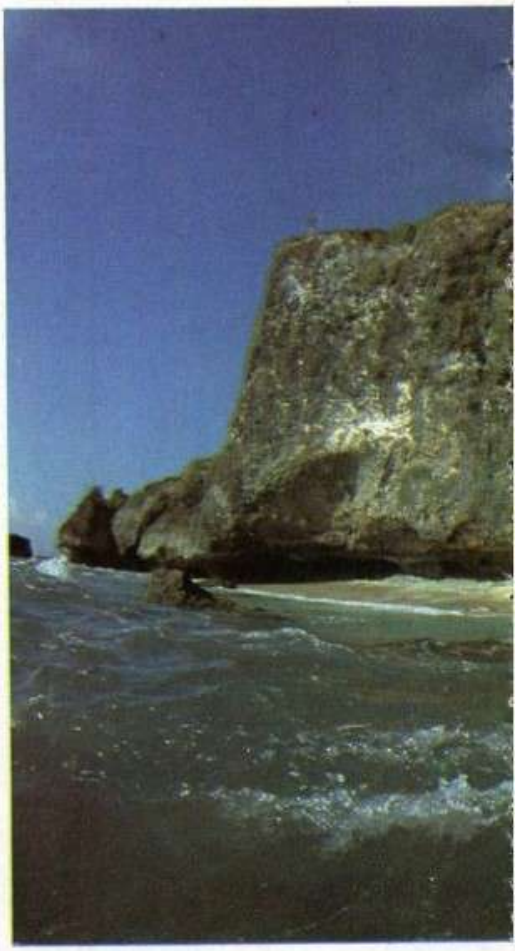
Belas mulheres orientais e ocidentais, uma natureza exuberante, ondas perfeitas para a prática do surfe e preços extremamente baixos são alguns dos atrativos desta ilha paradisíaca, onde já moram dezenas de brasileiros.



Texto de MARCOS TARDIN • Fotos de ROBERTO PRICE (enviados especiais)

BALI

As praias desérticas e de águas límpidas encantam turistas de todo o mundo e estimulam a libido de alguns. Mas a tranqüilidade de uma caminhada pode ser quebrada pelos vendedores, que disputam quem vende mais barato aos turistas.

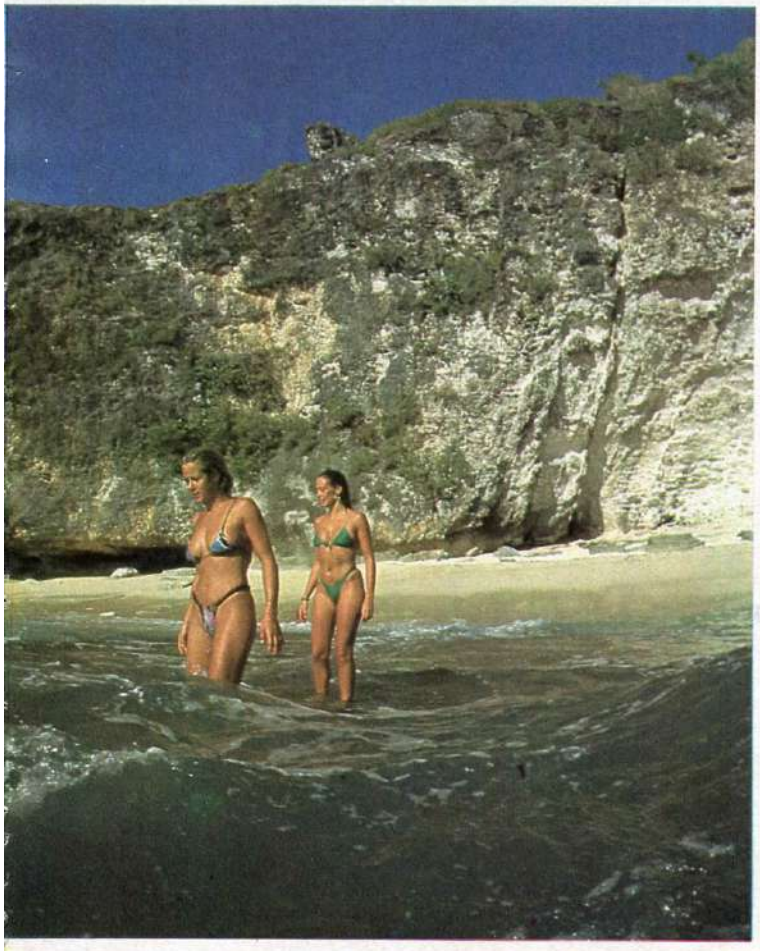


Ela é pequena e religiosa, mas transpira tanta saúde e sensualidade, somadas a sua incomparável beleza e formusura, que se torna impossível para quem a conhece esquecer os agradáveis momentos de convívio. Seu nome: Bali, provavelmente a mais paradisíaca das milhares de ilhas que formam o arquipélago da Indonésia.

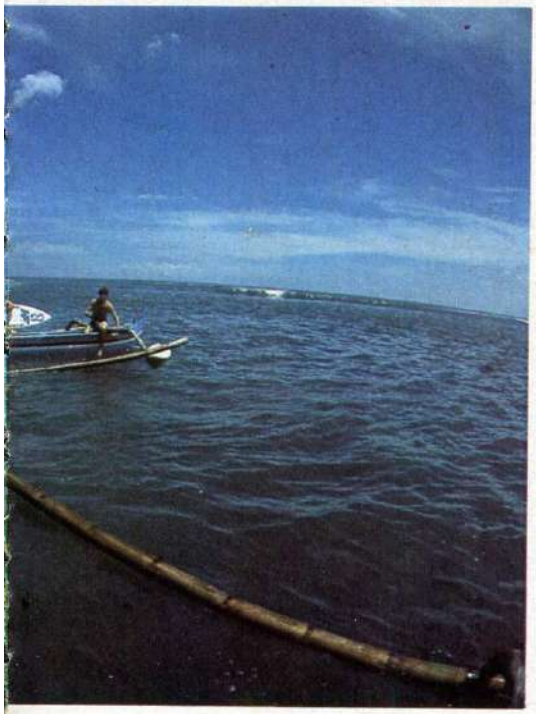
Além de todos estes atrativos, Bali foi abençoada com uma outra característica que provavelmente nem seus generosos deuses poderiam imaginar fosse capaz de atrair tantos turistas: as ondas, descobertas por alguns surfistas há pouco mais de 10 anos. Desde então, a cada ano aumenta o número de viajantes que vão a Bali em busca de suas ondas perfeitas — especialmente de abril a setembro, quando praticamente não chove —, das belas paisagens, do amável povo balinês e de uma vida extremamente saudável. Tudo isso por um preço muito barato, até mesmo para nós brasileiros. Afinal, com mil dólares para gastar em um mês, vive-se na ilha como um rei, hospedado em bangalôs extremamente confortáveis, com piscina e mordomias típicas de um hotel cinco estrelas.

Como a religião hinduísta não permite que os balineses comam carne de boi, as duas atividades básicas na ilha são o cultivo de arroz e a pesca, feita em tarrafas ou de barco, sempre com dois flutuadores para dar maior estabilidade. Já o comércio é uma atividade à parte, em que o ato de comprar ou vender torna-se uma verdadeira arte de pechinchar. Se um turista resolve comprar uma peça de artesanato pela qual um primeiro vendedor pede, por exemplo, 10.000 rupias (a moeda local), logo surgem mais dois, três ou quatro que cobram pelo mesmo objeto preços cada vez menores. Depois de alguns minutos, o turista compra o objeto por apenas 500 rupias. A competição entre os comerciantes é grande, mas eles nunca brigam entre si. São extremamente puros e incapazes de roubar.

A gente de Bali é muito amável e adora o contato com estrangeiros. As belas balinesas gostam de acariciar a barba dos turistas, que pode até retribuir com abraços, mas jamais beijá-las ou ter maiores intimidades, caso contrário os homens podem ser bastante violentos, pois elas só se casam virgens. E ai do turista que



Com mil dólares, vive-se como um rei por um mês em Bali, hospedado em hotéis tipo cinco estrelas. E há também *resorts* como os da rede Mediterranée (ao alto). Mas normalmente os turistas preferem mesmo o cenário paradisíaco das muitas praias, onde a qualquer momento os pescadores podem chegar em suas canoas com os peixes ainda pulando. Como a religião hinduísta não permite comer carne de boi, a alimentação em Bali é toda à base de peixe e arroz.



quiser desfrutar da sobremesa antes do jantar.

A determinação do povo balinês é surpreendente. Se, por acaso, um turista promete dar uma camisa a um nativo antes de deixar a ilha e logo se esquece disso, na hora em que estiver pronto para entrar num avião ou barco aquele balinês vai aparecer e com toda certeza cobrará a sua promessa. Portanto, em Bali, nunca prometa nada que não esteja disposto a cumprir.

O idioma oficial do país é o *bahasa* indonésio, com mais de 300 palavras de origem portuguesa, que são usadas corretamente — um legado dos navegadores lusitanos. Por isso, não é difícil para o brasileiro se comunicar em Bali, e são muitos os que moram lá — hoje, pelo menos meia centena. A dificuldade é quando se tenta conversar em inglês, pois eles distorcem completamente a língua anglo-saxônica, criando algumas expressões de entendimento difícil. Por exemplo: quando um surfista chega à ilha, é imediatamente assediado por um jovem balinês que se oferece como um *miquirri (me carrier)*, que vai carregar sua prancha e mochila, além de mostrar-lhe todas as praias, enquanto ele estiver na ilha.

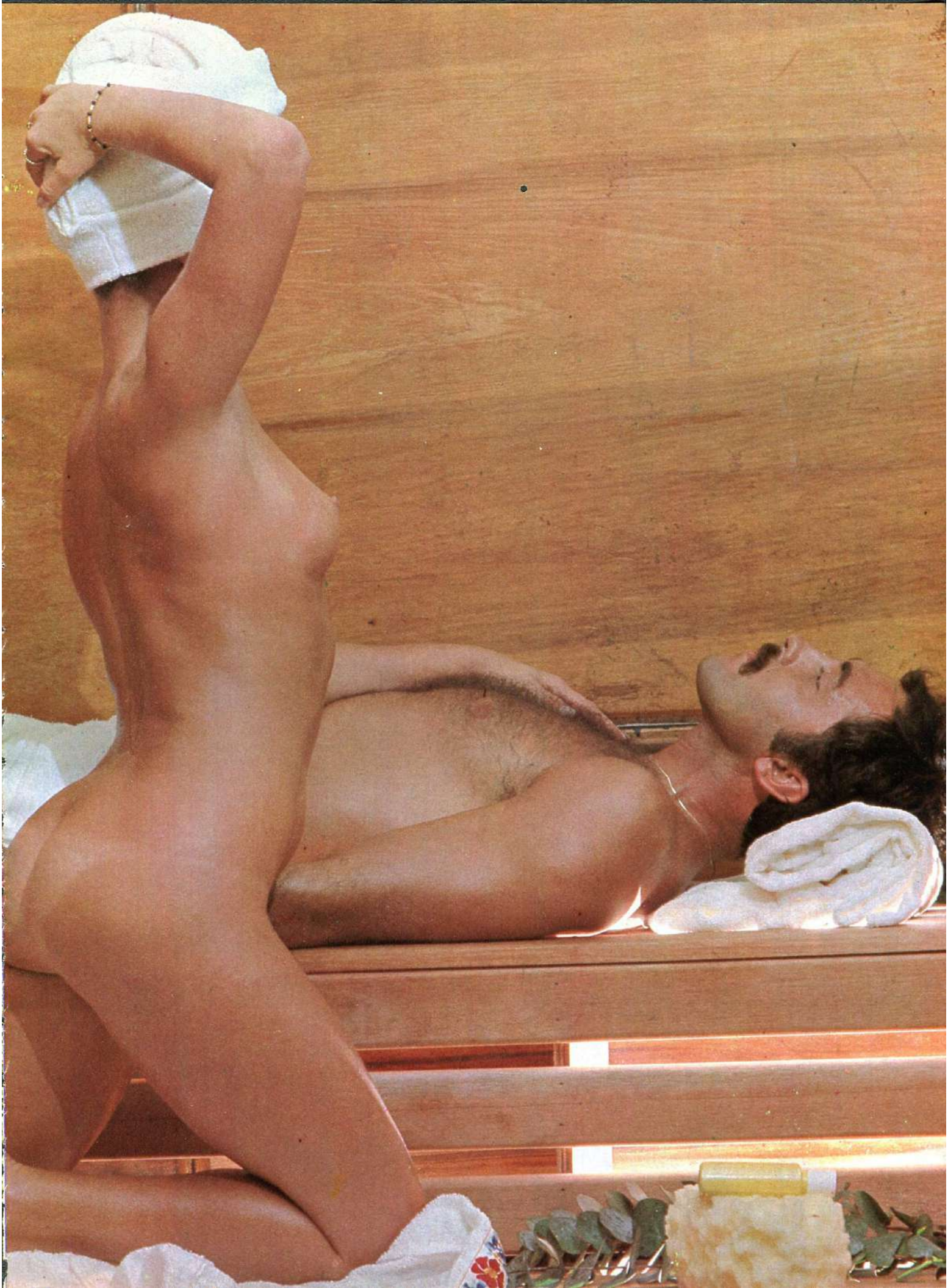
Mas as semelhanças entre Bali e o Brasil vão além do som das palavras. Lá, a diferença entre pobres e ricos também é grande, a briga de galo é muito popular e, como as ruas são estreitas, o trânsito é horrível. Durante a noite, o maior programa dos turistas, principalmente os brasileiros, europeus, australianos e japoneses, são as discotecas, especialmente a Gado Gado e Double Six, ambas na beira da praia e que só começam a funcionar a partir da meia-noite. E, antes de os boêmios voltarem para casa, os surfistas já caminham em busca das ondas perfeitas.

Em Bali, a regra básica da vida é o prazer. Quem vai a esta ilha paradisíaca não consegue deixar de se contagiar pelo clima alegre e descontraído de sua população. Eles adoram conversar e trabalham muito, em qualquer coisa, mas não dispensam deliciosos momentos de ócio. São, também, excelentes músicos e dançarinos, grandes artesãos e agricultores perfeitos. Tudo isso faz de Bali um lugar extremamente agradável, cujo valor está sendo cada vez mais reconhecido.

OS PRAZERES QUENTES DO INVERNO

Por BETH P. SANTOS

Já que bom mesmo é variar, chegou a hora: sai o outono e entra um inverno novinho em folha. Com ele, substitui-se a praia pela sauna, o chope pelo grogue, as saladas por uma fumegante sopa de cebola (ou um *fondue?*), Búzios por Gramado, o vôlei na areia pelo *squash* e o bar pelo livrinho debaixo dos cobertores. Para facilitar, trazemos receitas de bebidas e comidinhas quentes para receber sua gata, sugestões de lugares e hotéis aconchegantes, serviço completo de onde praticar esportes de inverno e uma lista de bons lançamentos para ler a dois. O resto é com você...



OS PRAZERES QUENTES DO INVERNO

Por BETH P. SANTOS

Já que bom mesmo é variar, chegou a hora: sai o outono e entra um inverno novinho em folha. Com ele, substitui-se a praia pela sauna, o chope pelo grogue, as saladas por uma fumegante sopa de cebola (ou um *fondue?*). Búzios por Gramado, o vôlei na areia pelo *squash* e o bar pelo livrinho debaixo dos cobertores. Para facilitar, trazemos receitas de bebidas e comidinhas quentes para receber sua gata, sugestões de lugares e hotéis aconchegantes, serviço completo de onde praticar esportes de inverno e uma lista de bons lançamentos para ler a dois. O resto é com você...

SAUNA, PARA RELAXAR E...

EM casa ou não, a sauna é a opção ideal para quem quer relaxar e desintoxicar.

Naqueles dias frios de inverno, a melhor opção é se aquecer. Sozinho ou acompanhado, o programa ideal para relaxar e desintoxicar depois de — ou durante — uma longa noite é ir a uma sauna. Seja ela seca ou a vapor, através do suor são eliminadas as toxinas produzidas pelos alimentos gordurosos, fumo e álcool, além de ativar a circulação sangüínea e funcionar como calmante e revitalizante.

O número de saunas espalhadas por todo o país é incontável, mas se alguém quiser relaxar num ambiente quente, sem sair de casa, já existe a Sauna Residencial, produzida pela *Europa* — fones (011) 881-0244 e (011) 256-4144 —, que traz esse conforto até você. Só é necessário ter em casa um *box* de blindex até o teto e um espaço no banheiro para instalar uma espécie de *boiler*, de onde sai um cano até o *box*. É uma opção simples, mas eficiente.

ESPORTES PARA TODO CLIMA

PARA quem gosta de se exercitar mesmo nos dias frios e chuvosos, a melhor opção é procurar um ambiente fechado onde possa praticar, por exemplo, *squash*, tênis ou nadar numa piscina térmica. Aqui vão alguns endereços onde o clima não atrapalha o seu lazer.

RIO DE JANEIRO

SQUASH

Smash & Squash — Rua Couto Fernandes, 210, Laranjeiras, Fone: 245-3758. Tem cinco quadras de **squash** e uma quadra de tênis coberta.

Squash Center — Rua Barão de Mesquita, 448. Fone: 208-1697.

Squash Club do Rio de Janeiro — Rua Cândido Mendes, 581. Fone: 242-0642. Tem seis quadras de **squash.**

BOLICHE

Barra Bowling — Avenida das Américas, 4.666, Barra da Tijuca, no Barra Shopping. Tem 20 pistas automáticas.

Strike — Estrada das Canoas, 68, São Conrado. Tem oito pistas.

Pé de Vento — Estrada das Canoas, 40, São Conrado. Tem oito pistas.

PISCINA COBERTA

ACM — Associação Cristã de Moços — Rua da Lapa, 236, Lapa. Fone: 231-9860

TÊNIS

Centro Carioca de Tênis — Rua Timboaçu, 785, Jacarepaguá. Fone: 392-0516. Tem oito quadras cobertas.

SÃO PAULO

Clube Atlético Paulistano — Rua Honduras, 1.400 — Fone: 280-8633
Tem piscina aquecida (27°), mas não coberta; uma quadra de **squash**, quadras poliesportivas para prática de vôlei, basquete, caratê, judô, todos os tipos de ginástica, pingue-pongue e autorama.

Clube Atlético Monte Líbano — Av. República do Líbano, 2.267 — Fone: 572-1622
Duas quadras de **squash**; quadras poliesportivas para a prática de vôlei, basquete e futebol de salão.

Clube Espéria — Av. Santos Dumont, 1.313 — Fone: 267-2188
Tem piscina aquecida (23°) e coberta; quadras poliesportivas, onde são praticados o caratê, judô, halteres, ginástica, vôlei, basquete, futebol de salão e quadras de bocha.

Associação Brasileira e Hebraica — Rua Hungria, 1.000 — Fone: 814-4433
Tem piscina coberta aquecida; quatro quadras de **squash**; duas quadras cobertas de tênis; quadras poliesportivas para várias modalidades, inclusive raquetebol e jogo de peteca com raquete.

Clube Paineiras Morumbi — Av. Dr. Alberto Penteado, 605 — Fone 842-2777
Tem piscina aquecida, quadras poliesportivas onde inclusive é praticado o **handball.**

SESC — Serviço Social do Comércio — Rua Clélia, 93 — Pompéia — Rua Dr. Vila Nova, 245 — Higienópolis
Tem piscinas aquecidas e cobertas; quadras poliesportivas

Morumbi Bowling Show — Av. Roque Petroni Jr., 1.089
Tem 16 pistas automáticas e computadorizadas, podendo ser usadas das dez às quatro horas da manhã.

Morumbi Shopping (endereço acima)
Tem no piso **laser** uma pista para patinação no gelo, aberta ao público das 10 horas até as 22 horas.

Hobby Center (vários endereços) — Os abaixo-relacionados são os que têm piscinas aquecidas e cobertas: Na sede do Ibirapuera, Rua João Lourenço, 463 — Brooklin — Av. Santo Amaro, 5.104; Higienópolis — Av. Angélica, 634. Nas sedes acima também existem quadras de **squash** e na de Higienópolis tem quadras cobertas de tênis.
Em todas as sedes do Hobby Center são encontradas quadras poliesportivas, onde são praticados todos os tipos de ginástica.

PORTO ALEGRE

PISCINAS TÉRMICAS

Lindóia Tênis Clube — Travessa Comandante Gustavo Cramer, 90. Fone: (0512) 40-4422

Grêmio Náutico União — Rua Quintino Bocaiúva, 500. Fone: (0512) 42-9511

Teresópolis Tênis Clube — Rua Ludolfo Boehl, 388. Fone: (0512) 36-4599

Associação Cristã de Moços — ACM — Rua Washington Luiz, 1.050. Fone: (0512) 26-8288

QUADRA DE TÊNIS COBERTA

Associação Leopoldina Juvenil — Rua Marquês do Herval, 280. Fone: (0512) 22-8211

SQUASH

Squash Company — Avenida Independência, 505. Fone: (0512) 24-7238

Vila Olímpica — Avenida Benjamin Constant, 863. Fone: (0512) 43-7379

Centro Gaúcho de Esportes (piscina térmica, **squash** e quadra de tênis coberta) — Rua Graciliano Ramos, 388. Fone: (0512) 34-0910.

OS LUGARES *IN* PARA VER E CURTIR

VIAJAR é um bom programa em qualquer época do ano. E para este inverno que se aproxima, algumas boas alternativas podem estar na serra, para curtir o frio, ou à beira-mar, porque em alguns lugares o verão é eterno (ou quase). Aqui vão algumas dicas de cidades e hotéis onde você pode se refugiar, nem que seja por um fim de semana.

RIO DE JANEIRO

Friburgo — A 150km do Rio de Janeiro, numa viagem de 1h40min.

- Hotel Bucsky, na entrada de Nova Friburgo, Km 76,5 da BR 116. Tel.: 22-5052, reservas pelo tel.: (021) 252-5053.
- Park Hotel, na Alameda Princesa Isabel s/n.º, Centro. Reservas pelo tel.: (0245) 22-0825.

Penedo — A 171km do Rio de Janeiro pela Via Dutra.

- Hotel Daniela, a 7km da Via Dutra. Tel.: 51-1151
- Pousada Penedo, a 5km da Via Dutra. Tel.: 51-1309.
- Hotel da Cachoeira, a 7,5km da Via Dutra, tem oito apartamentos e oito chalés com lareira. Tel.: 51-1262.
- Moradas Penedo, na Avenida das Mangueiras, 791, tem oito apartamentos e 12 chalés. Tel.: 51-1333.
- Hotel Girassol, na Avenida Casa das Pedras, 766, tem nove apartamentos e três chalés. Tel.: 51-1237.

Petrópolis — A 65km do Rio de Janeiro pela BR 040.

- Albergo Del Leone, na Rua Comendador Marcolino de Souza, 435, Itaipava. Reservas pelo tel.: 22-2350.
- Hotel Casablanca, na Rua da Imperatriz, 286, Centro. Reservas pelo tel.: (0242) 42-6662.
- Hotel York, na Rua do Imperador, 78, Centro. Reservas pelo tel.: 43-2662.

Teresópolis — A 95km do Rio de Janeiro pela BR 116 e RJ 130.

- Rosa dos Ventos, na Estrada para Friburgo, Km 22. Tel.: 742-8833.
- Le Canton, na Estrada para Friburgo, Km 12. Reservas no Rio pelo tel.: 267-5093.
- Hotel Alpina, na Avenida Presidente Roosevelt, 2.500. Tel.: 742-5253.

Itatiaia — A 174km do Rio de Janeiro.

- Hotel Simon, no Parque Nacional. Tel.: 52-1122.
- Cabanas de Itatiaia, no Parque Nacional. Tel.: 52-1328.
- Hotel do Ypê, também no Parque Nacional. Tel.: 52-1453.

Visconde de Mauá — A 195km do Rio de Janeiro.

- Hotel Pousada dos Pinheiros, no distrito de Maringá. Tel.: 54-0530.
- Chalés Planalto, no distrito de Maringá. Tel.: 54-0495.
- Hotel-Fazenda Bühler, no distrito de Maringá. Tel.: 54-0538.

SÃO PAULO

Bananal — Cidade antiga, da época de ouro do café, e portal de entrada para a maravilha da natureza que é a serra da Bocaina (a 35km).

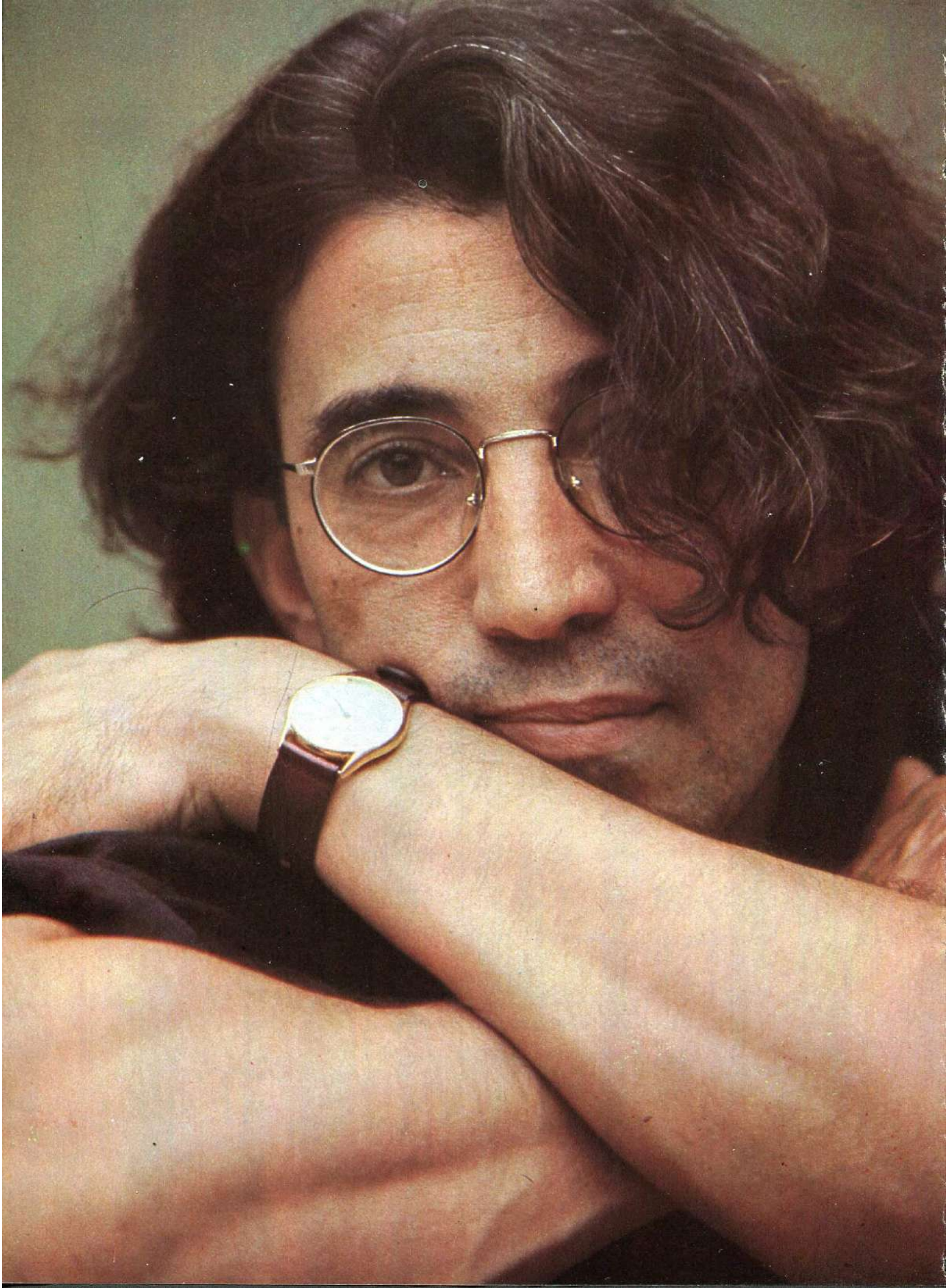
- Hotel-Fazenda Casa Grande, na Estrada da Bocaina. Tel.: 543.
- Hotel-Fazenda Boa Vista, na SP 66 (antiga estrada para o Rio de Janeiro). Tel.: 230.
- Hotel Castor, na Rua Pedro Humberto Bruno, 123. Tel.: 229.

Atibaia — A 62km de São Paulo pela Rodovia Fernão Dias.

- Hotel Veredas da Serra, na Rua Pedro Calil, 222. Tel.: (011) 484-8711.
- Camping Pedra Branca, na estrada para Praia Grande, Km 15,5, com piscinas, sauna e quadra poliesportiva.
- **Campos do Jordão** — A 176km de São Paulo pela Via Dutra e Rodovia Monteiro Lobato (SP 50).
- Hotel Vila Inglesa, na Rua Senador Roberto Simonsen, 3.500. Tel.: 63-1955

Foto Rauf Taufic

Parque de Itatiaia — com neve!



NA TRILHA DE TOM JOBIM

IVAN LINS

CONQUISTA OS ESTADOS UNIDOS

Por SÉRGIO COSTA

Ele já está há 8 anos no mercado americano, onde acaba de lançar um disco cantado em inglês sem sotaque. Mais um passo na carreira internacional deste artista carioca que, desde que foi descoberto por George Benson, está conquistando os Estados Unidos. É bom lembrar que quem cuida dos interesses de Ivan nos EUA é ninguém menos do que Quincy Jones — o mago a quem Michael Jackson deve a virada definitiva em sua carreira

ELE ELA — **O Brasil está novamente — ou sempre — na maior crise: econômica, cultural, espiritual, de identidade etc. A MPB está em baixa, é *rock* e *clips* por todo lado. Em compensação, o mundo se volta, ainda que de leve, por enquanto, para os sons que cruzam nossos ares. Será que o Tom Jobim estava sendo profético quando disse que a saída para o músico brasileiro era o aeroporto?**

IVAN LINS — Do ponto de vista financeiro, acho que sim. Está difícil manter um público aqui que possa te sustentar. Além disso, o mundo está se mostrando mais receptivo e fiel ao músico brasileiro. Até por uma questão de hábito cultural. A civilização européia tem uma história e preserva a memória. Quando você começa a tocar por lá, acaba por conquistar um mercado por muito tempo. Eles criam o hábito de ir sempre conferir como anda seu trabalho.

— Como você botou o pé do lado de fora?

— Tem muita gente indo para a Europa e Estados Unidos todo ano. Sempre pelos mesmos meios: através de empresários que gostam de música brasileira ou sacam seu potencial, ouvem os discos e fazem a ponte. Primeiro são os festivais de *jazz*, depois começam *shows* individuais. No ano passado fiz uma turnê pela Europa, Estados Unidos e Japão. Este ano vou de novo, em julho.

— Cantando em português?

— Sim. Mas comecei agora uma experiência para o mercado americano ao lançar um disco com a pretensão de cantar inglês sem sotaque. É uma tentativa de romper a imagem que a música brasileira tem nos EUA. Eles consideram nossa música como *jazz* por causa da barreira da língua, da qualidade das gravações e dos tipos de arranjos. Se ela não é catalogada como *jazz*, o é como música exótica. Nossa proposta é ampliar estas duas categorias e, por conseqüência, o mercado.

— Vocês fizeram versões das letras do Vítor Martins, seu parceiro, para o inglês?

— Não. Demos as músicas para que letristas americanos criassem letras como se não existissem em português. Agora, nossa editora lá, a Dinorah, exige que o Vítor permaneça nos créditos na parceria autoral.

— Então há uma diferença fundamental no seu trabalho aqui e lá. As temáticas são muito diferentes?

— Bem, o Vítor continua batendo neles de goleada. Os americanos não conseguem fazer nem parecido. Mas é preciso levar em conta que o nosso trabalho penetrou no mercado americano através das músicas. Se eles entendessem as letras do Vítor, certamente seria muito melhor. Mas foi o som que pegou George Benson, com *Dinorá*, e ele puxou o cordão de Sarah Vaughan, Nancy Wilson, Lee Ritenour, Manhattan Transfer, Quincy Jones, que gravaram nossas músicas.

— O Vítor não fica aborrecido com isso?

— Não, porque a gente fez um trato. Até conseguir uma certa solidez no mercado americano, vamos deixar que as letras sejam feitas de forma mais convincente e adequada ao mercado deles lá. É uma espécie de tática para ganhar a praça com mais força. Muitos dos nossos temas não interessam aos americanos ou eles não gostam de ouvir. Coisas como histórias de comunidades pobres, *Dinorá* mesmo, em que o sujeito sonha com a moça do calendário de seu barraco. Isso não tem força nos EUA. É uma realidade que temos de encarar. E o Vítor aceitou isso numa boa. Primeiro vamos tentar

Fotos de RAUF TAUÏLE

conquistar estabilidade e credibilidade.

— E você conseguiu cantar sem sotaque?

— Foi um trabalho árduo, mas deu resultado. Uma professora americana me ajudou a ensaiar verso por verso das canções, até sair legal. O resultado foi incrível. Pensava que eu era inglês, neozelandês, australiano, e isso é ótimo.

— A preocupação em cantar correto em outra língua não prejudica a interpretação?

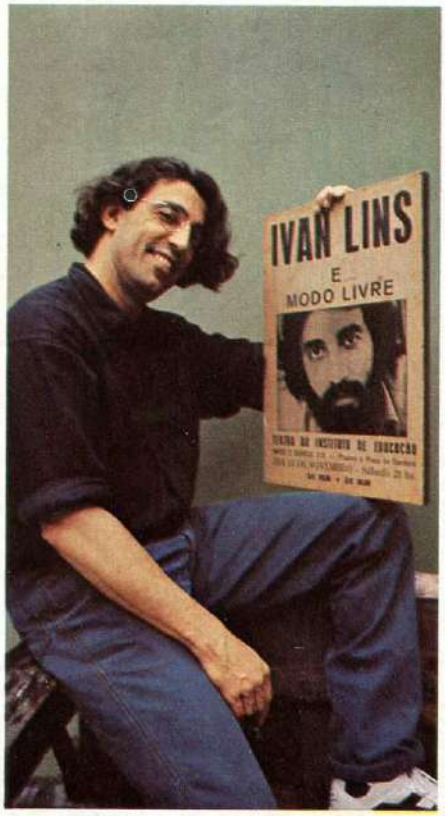
— De uma certa forma, sim. Existe a falta de domínio total do idioma. Eu sei o que estou cantando mas existe um jeito de sentir as palavras e frases que canto mais profundamente. A língua tem seus segredos e, se você soltar a voz na hora errada, isso se torna perceptível. Tanto que, depois de ensaiar verso por verso, ensaiamos bloco por bloco, reequilibrando a sonoridade total das músicas. Foi um trabalho incrível.

— Quanto tempo de ensaio?

— Umas três horas por dia. E a professora ficava por lá na gravação. Quando algo não saía bem, parava tudo. O produtor também ajudou muito. Ele trabalha com o Simply Red, com os Crusaders, quer dizer, é um superprodutor que, por coincidência, é casado com a filha do Quincy Jones. Ela é fã de nossa música. Todo o nosso trabalho nos EUA desde 80 foi divulgado lá através da firma do Quincy Jones, a Quest, que inclusive administra a Dinorah. Foi a filha do Jones quem insistiu para que fizéssemos um disco para os EUA. Começamos a trabalhar no projeto ano passado. Deu certo. O disco ficou legal e saiu muito bem em abril, vendendo cerca de mil cópias por dia. Além disso, ele ampliou nosso mercado saindo como R&B (Rhythim and Blues) e Adult Contemporary (um mercado para pessoas acima de 35 anos, o que precisamos com urgência aqui no Brasil, com mídia, rádio e programas próprios), além de *jazz*. O disco foi lançado pela Warner americana, que tem toda uma estrutura montada para cada uma destas categorias em termos de promoção, vendas, *marketing*, vídeos, televisão, rádios diferenciados. Eu tenho três setores diferentes trabalhando meu disco. Um empenho que nem em 20 anos teria aqui no Brasil. E olha que eu estou começando lá, é um projeto para longo prazo. Claro que eles não têm nossa inflação. Eles têm tempo para recuperar o investimento. Além disso, o sistema de direito autoral por lá funciona.

— Você fez um contrato bom com eles lá?

— Os americanos são bastante duros na hora de negociar. Se você bobear, eles sacramentam teu prejuízo. Em compensação o jogo é mais honesto. Vale o que foi combinado.



"No Brasil as pessoas usam a arte para ganhar dinheiro a curto prazo. O que impera é a malandragem, a roubalheira, a corrupção e a pressão econômica sobre o artista. Na América e na Europa é possível planejar a mais longo prazo."

IVAN LINS

— Você teve que ceder muito?

— Na verdade, quase nada. Só não conseguimos tudo, porque tudo eles não dão. (*Risos*)

— Luvas?

— Não. Isso não existe. Conseguimos um bom adiantamento sobre as vendas. Lá tudo é recuperável. Você só começa a ganhar dinheiro com o disco depois que os custos de produção e promoção forem pagos. Em compensação, você ganha sobre o preço do disco ao consumidor e não ao lojista, como aqui. É um sistema bem mais duro e realista, mas funciona. Esse é o lance.

— Dentro deste realismo, qual a expectativa de seus editores americanos em relação ao seu trabalho?

— Eles acham que vai crescer muito a médio prazo. Estão acreditando bastante.

— O disco está sendo distribuído onde?

— Em todos os Estados Unidos, Canadá, México, Japão e Europa. O Vítor esteve agora na América e não encontrou o disco. Tinha esgotado e estava em reposição.

— E *compact-disc?*

— Também. Lá eles vendem muito CDs. O cara da Warner me disse que dentro de uns cinco anos no máximo os LPs vão virar coisa do passado.

— Qual a diferença entre ser artista brasileiro e um artista internacional?

— É completamente diferente. A relação com o público é mais ou menos a mesma. Isso só o artista sabe: subir no palco, sentir as pessoas curtindo seu trabalho, ser aplaudido, reconhecido, estas coisas. No mercado internacional, por causa desta mística do artista, ser brasileiro, ou não, não interfere muito.

— E do ponto de vista financeiro, ético, profissional?

— Isso é que é muito diferente. No Brasil as pessoas ainda usam a arte para ganhar dinheiro a curto prazo. Para isso não existe nem ética, nem métodos. O que impera é a corrupção, a malandragem, a roubalheira, a esperteza e a pressão econômica sobre o artista, a censura de mercado limita a criação. Isso tudo prejudica a cultura brasileira e dos países do Terceiro Mundo na mesma situação. Acabamos por importar modelos culturais em função de modismos e custos mais baratos para ganhos maiores e rápidos. Na América e Europa, até por haver uma situação econômica mais estabilizada, é possível planejar a longo prazo, cumprir etapas, compromissos, ser respeitado e recuperar investimentos.

— Cumpridas as etapas, tudo dando certo, é só decolar e ficar milionário ao lado de Quincy Jones e Michael Jackson?

— Que é isso?! Nem sei se vai dar pé. A parada é organizada mas é difícil. Estou há oito anos no mercado americano e sei que se você não mora lá é mais complicado ainda. E eu estou fazendo o possível para não morar lá. Ainda há muito para ser feito aqui. Não dá para todo mundo sair fora e deixar o país entregue nas mãos de tantos babacas e filhos da puta. Temos muito que brigar. A música brasileira não merece estar sendo tratada deste jeito. É preciso desmascarar os aproveitadores, os oportunistas, juntar pessoas, buscar alternativas e colocar a música nas ruas. Está superprovado que no Brasil todo tipo de música é vendável e consumível. O público é superaberto.

— E mesmo assim recebe menos cultura do que devia...

— Lógico. Isto é uma regra do poder. Não dê cultura ao povo ou ele pode se voltar contra você que o oprime. As limitações de mercado cercearam a criação. Não é que o artista faça pior do que antes, ele apenas faz menos do que pode. É diferente. Minhas possibilidades são enormes (abre os braços) e eu só uso isso aqui (enquadra polegares e indicadores como um diretor de cinema). Mas resolvi ampliar isso de novo. No meu novo *show* tem músicas regionais, folclore, outros autores, pesquisas que apresento ao público de uma forma moderna, porque eu também gosto de *rock*, adoro *jazz*, eletricidade. Tenho um lado urbano forte.

— E a sonoridade que você busca no seu trabalho no Brasil tem a ver com o trabalho para o mercado exterior?

— Há diferença. Lá é preciso começar com uma sonoridade mais próxima deles, usar muito baixo, bateria, guitarra. Mas eu questiono isso e acho que vai dar para dobrá-los.

— Há mais de dez anos, todo ano, você emplaca alguns sucessos. Isso não te atrapalha na hora de mostrar músicas novas? As pessoas ficam querendo ouvir *Bilhete, Vitoriosa, Começar de Novo*, uma porção de músicas que o povo gosta de cantar junto?

— Não, claro que não. Eu toco as músicas antigas com o maior prazer. Boto sempre umas cinco ou seis no repertório do *show*. Tem artistas que são preconceituosos quanto ao próprio sucesso. Eu, não. Num país tão sem memória como o nosso, só o fato de as pessoas se lembrarem de músicas antigas faz com que você se sinta recompensado. Você gratifica o público tocando aquilo que ele já gosta de ouvir e ele fica mais aberto para ouvir o novo.

"Estou fazendo o possível para não ter que morar nos Estados Unidos. Há muita coisa para ser feita no Brasil ainda. Nossa música não merece ser tão maltratada deste jeito. É preciso encontrar novos meios de levar a música até o público."

IVAN LINS

— E se eles te derem uma vaia?

— Nunca aconteceu comigo. Sempre fui muito bem tratado pelo público e me orgulho disso.

— Que astral, hein?! Você hoje parece ser bem mais feliz, gosta do que faz, faz um monte de coisas...

— Eu sou muito mais feliz. Consegui uma estrutura pessoal e familiar que me realiza completamente e segura todas as minhas barras.

— Em que sentido?

— Hoje eu sei com muita realidade que a música não é tudo. Que toda essa coisa que a gente enfrenta aqui no Brasil, de matar um leão todo dia, é recompensada quando volto para minha casa e tenho uma relação amorosa e afetiva gratificante, bonita, feliz...

— ... e uma porção de filhos...

— ... é, uma porção de filhos. Três do meu primeiro casamento com a Lucinha e duas da Valéria no seu primeiro casamento. E isso é ótimo, porque eu sou muito caseiro.

— E casadoiro, pelo visto.

— Não sei viver sozinho. Fiquei solteiro apenas seis meses depois de onze anos de casamento. Logo que me separei, saí atrás de companhia. Já estou há seis anos com a Valéria.

— E nestes seis meses de busca, muitas mulheres?

— Saí, *né* com umas e outras *(tímido)*, mas sempre a fim de achar alguém para ficar. Nunca pela bandalheira. Aí pintou a Valéria.

— E o que é o casamento para você?

— A conquista de uma estabilidade afetiva para poder exercer o amor. O amor é um sentimento que tem de ser cuidado, cultivado e só se perpetua bem tratado.

— Você é tão romântico quanto algumas de suas músicas?

— Sou.

— E assina embaixo para a sua mulher as letras apaixonadas do Vítor?

— Eu sou completamente apaixonado pela minha mulher. Sou de quatro por ela.

— E como é que o Vítor faz isso, tão preciso nos teus próprios sentimentos para tua música?

— Ora, ele me conhece melhor que ninguém, e conhece a Valéria. É um talento dele. Quando me dá uma letra como *Vitoriosa*, eu fico para morrer. É o maior presente que ele pode me dar. Ele chega até a rir porque eu fico louco para me trancar no estúdio e compor a música mais inspirada. Fico cultivando, fazendo, transformando aquilo num presente ainda melhor para Valéria. Aí eu mostro para ela em primeiríssima audição.

— E ela?

— Chora, se emociona, a gente se beija, transa, rola pelo chão, fica dois dias escutando a fita, é a maior loucura! *(Risos rasgados.)*

— Dá para sentir que você é apaixonado. E fiel?

— Super.

— Fidelidade ou fidelidaids?

— F-i-d-e-l-i-d-a-d-e. Não sou de ficar pulando de galho em galho. Eu me envolvo muito com as pessoas.

— Mas e as mulheres aceitam isso numa boa? Afinal você é um cara bonito, toca piano, tem umas músicas em que as mulheres se amarram — na hora de ganhar alguém deve ser barbada?

— Tudo bem, rola isso, mas eu não dou corda. Sou supersimpático, agradeço a preferência mas não deixo ir adiante. Fica só na cantada.

— Nem na época da Faculdade de Química, nem ali no fim dos anos 60 você era namorador?

— Eu era muito tímido. Tive pouquíssimas namoradas. Você não imagina. Me apaixonava, era altamente ciumento, criava casos homéricos.

— Como você suportou a timidez?

— Com a análise. Aprendi a me aceitar do jeito que sou. Achava terrível ser tímido, tinha raiva de mim por causa disso, sofria demais. Acabei conseguindo resolver isso. Não tudo, mas resolvi.

— Aí vieram as mulheres, finalmente?

— Para você ter uma idéia, tive minha primeira namorada aos 16 anos. E mesmo assim foi namoro de segurar na mão. Não dei nem um beijo. Na segunda, pelo menos eu dei um. Na testa. Tremia de medo, até para segurar na mão era difícil. Só na terceira é que a coisa esquentou.

— Aí você casou?

— Não, comecei a namorar mais, a me soltar. Só fui conhecer a Lucinha quando estava saindo da faculdade. Foi amor à primeira vista. Um ano depois a gente já vivia junto.

— E dinheiro, Ivan? Você ganhou muito com sua música, ficou rico, milionário? Como é seu padrão de vida?

— Razoável. Bom. Posso dizer que sou um brasileiro privilegiado. Tenho um padrão de média para alto. Não sou rico, sou privilegiado. Viajo de classe executiva, primeira só quando faz parte do contrato. Tenho dois terrenos e meu apartamento. Mais nada.

— E o que você faz com seu dinheiro?

— Sustento duas famílias. Só.

— Mas aplica em quê?

— Em instrumentos, material de trabalho, em minha carreira.

— Poupança, dólar, ouro, over, **nada?**

"Quando o Vítor Martins me dá uma letra romântica de presente, me tranco no estúdio e busco fazer a música mais inspirada para transformar aquele presente num presente ainda melhor para a Valéria. Depois eu mostro para ela e é uma loucura."

IVAN LINS

— Não tenho poupança. O investimento que fiz na carreira americana me levou muita grana. Viajo muito por conta própria para fazer contatos, organizar as coisas. Na verdade, nestes últimos anos eu tenho gasto muita grana em dólar e nem sempre estou trabalhando, fazendo *shows* e ganhando dinheiro. Ainda não deu para ter o retorno do investimento que fiz no mercado americano. Muita gente pensa que eu faço o maior sucesso nos EUA. Não é verdade. A única pessoa que faz sucesso lá é Tom Jobim. O Sérgio Mendes já fez, o João Gilberto numa certa época. O resto tem muito que trabalhar ainda.

— Mas você espera recuperar tudo com lucros.

— O tipo de receptividade que tenho tido nestes últimos anos me animou a investir. Sinto que minha música tem muitas possibilidades nos EUA.

— Aos 44 anos, quais são seus projetos para o futuro?

— Se eu ficar no Brasil, pretendo trabalhar mais fora de cena, na produção, com música instrumental. Não vou parar de tocar e compor, mas os *shows* vão diminuir.

— Trabalhar menos e curtir mais...

— Ter mais paz, já que não sou muito de badalar. Quando vou aos *shows* dos meus amigos, viro platéia, canto junto, aplaudo, de preferência sem ser reconhecido. Não gosto de badalação e isso não é nem bom para minha carreira. Não sou um bom prato para a imprensa.

— E dentro de casa, muito amigos?

— Não. Em casa sou eu, minha mulher e meus filhos. Gosto de ficar em casa para ler, ver filmes, namorar, cuidar das plantas. Ando muito ecológico, com vontade de sair do Rio, morar numa casa. Não estou mais curtindo esta vida de prédio, elevador, Rio de Janeiro. Quero casa, quintal, cachorro, mato.

— Não poderia ser aqui na Barra da Tijuca mesmo?

— Imagina. Não dá. Não tenho bala para isso. Além do que, não quero mesmo ficar no Rio. Talvez Petrópolis, Araras, Teresópolis, interior de São Paulo, Serra da Cantareira...

— ... Aspen, Colorado...

— (*Risos.*) Só se eu ganhasse muita grana. Estourasse uma música tipo Michael Jackson, uma paulada. Aí dava. Aquilo lá é demais, é muito bonito. A natureza é uma coisa pródiga, belíssima, aproxima você de suas origens, é mística. Passei grande parte de minha vida sem dar importância a isso, urbaníssimo. Agora estou mais rural. Quero montar um estúdio no mato com uma janela no teto para ver a lua e as estrelas e tocar para elas.

FOTOGRAFIA

LUCROS OU DIVERTIMENTO

Fotos em cores e branco e preto. Fotos publicitárias. Revelações. Ampliações. Reproduções, etc.. Como abrir e ter sucesso com seu "negócio".

PROGRAMA

Iluminação • Focalização • Dispositivos de exposição • diafragma • fotômetro • teleobjetiva • grande angular • zoom • lentes de aproximação • distância focal • luminosidade • profundidade de campo • como se forma a imagem • filtros de contraste e corretivos • flash • como fotografar • o motivo • enquadramento • focalização • ajustes de exposição • fotos noturnas • revelando e copiando • os resultados: correções e técnicas especiais • esmaltagem • retoque • viragem, etc.

FOTOGRAFIA: Um divertimento fascinante: distrai a mente, acalma os nervos e enche os bolsos de dinheiro.

NÃO MANDE DINHEIRO
Envie cupom ou carta ao Canadian Post
Caixa Postal 5522
CEP 01051 - São Paulo - SP

GRÁTIS

1 laboratório contendo: revelador, fixador, papel fotográfico, banheiras e prendedores.

Enviem-me pelo reembolso o curso de FOTOGRAFIA, pagarei apenas ao recebê-lo, conforme o plano: EE-240

☐ NCz$ 13,20 por remessa, em 2 remessas mensais.

☐ NCz$ 24,00 à vista, pelo curso completo.

Nome _____

Rua _____ Nº _____

CEP _____ Cidade _____ Est. _____

Bolos, Doces e Festas

Descubra os segredos dos bolos lindos e gostosos

189

"O Curso de Bolos, Doces e Festas se tornou meu guia indispensável; mais do que isso, um verdadeiro conselheiro que nunca me deixou na mão. Com ele, aprendi todas as espécies de bolos, doces, salgados, como enfeitar bandeijas, uma quantidade enorme de pratos novos e deliciosos, como organizar festas, etc. Coisas práticas que a gente aprende com facilidade, graças à grande quantidade de fotos e à maneira como as receitas são explicadas.

Curso completo, com tudo o que a gente precisa saber sobre o assunto.

Verdadeiramente indispensável para a mulher moderna. Um curso de dar água na boca."-

Maria A. Lima

NÃO MANDE DINHEIRO
carta ao Canadian Post:
Caixa Postal 5522
CEP 01051 - São Paulo - SP

GRÁTIS

Saco de confeitar com 12 bicos diferentes • Moldes para confecção de bolos • Suplemento com cardapios completos para um mês • Consultas com a famosa doceira D. Melita • Carteira de estudante • Belíssimo Diploma ornamentado.

Enviem-me pelo reembolso o curso de BOLOS, DOCES e FESTAS, pagarei apenas ao recebê-lo, conforme o plano: EE-240

☐ NCz$ 12,00 por remessa, em 2 remessas mensais.

☐ NCz$ 21,00 à vista, pelo curso completo.

Nome _____

Rua _____ Nº _____

CEP _____ Cidade _____ Est. _____

FAÇA TUDO ATRAVÉS DO

SILK-SCREEN

E TENHA SUA PRÓPRIA MICROEMPRESA!

Brindes, convites, placas, decalques, adesivos, impressão de camisetas, embalagens, cartões, cartazes políticos, faixas, e dezenas de outros artigos de grande procura são feitos através do silk Screen, o mais moderno sistema de impressão. Através de nosso prático e rápido curso por correspondência você aprenderá a fazer todos os artigos acima e muitos outros que sua imaginação criará. Curso completo e eficiente: desde as primeiras lições você vai fazer pequenos trabalhos até tornar-se um profissional requisitado e bem remunerado. Envie sua matrícula ainda hoje para começar a ganhar dinheiro amanhã.

COM POUCO CAPITAL VOCÊ VAI TER SEU PRÓPRIO NEGÓCIO!

NÃO MANDE DINHEIRO
Envie cupom ou carta ao Canadian Post:
Caixa Postal 5522
CEP 01051 — São Paulo — SP

GRÁTIS

Materiais necessários para você realizar seus primeiros trabalhos:

- Quadro de Madeira
- Tintas
- Tela de Nylon
- Rodo Puxador
- Moldes

Enviem-me pelo reembolso o curso de SILK SCREEN, pagarei apenas ao recebê-lo conforme o plano: EE-240

☐ NCz$ 16,00 por envio, em 2 remessas mensais.

☐ NCz$ 29,00 à vista, pelo curso completo.

Nome _____

Rua _____ Nº _____

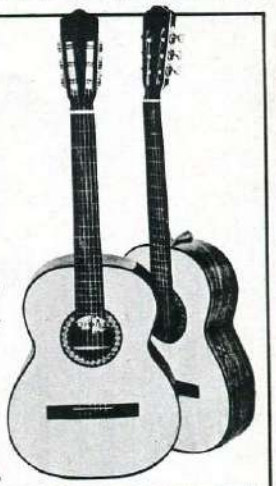
Cidade _____

CEP _____ Est. _____

TOQUE

VIOLÃO

MÉTODO REVOLUCIONÁRIO



Você não precisa conhecer música (notas musicais), pelo nosso método (único no Brasil), em pouco tempo, você tocará músicas de Roberto Carlos, Gilberto Gil, Caetano Veloso, Gal Costa e outros intérpretes famosos. Solará ou se acompanhará cantando os maiores sucessos de todos os tempos através do extraordinário ÁLBUM DE MÚSICAS que você recebe gratuitamente junto com o curso. Vá desde já se preparando para ser o mais solicitado nas festas, rodas de amigos e, principalmente, ...pelo sexo oposto.

TOTALMENTE ILUSTRADO

Você só precisa ouvir os discos ou as fitas acompanhando as lições ilustradas com tantos detalhes que, para entendê-las, basta saber ler e escrever. Como num sonho, você logo estará tocando e descobrindo a felicidade de entreter as pessoas e ser admirado por elas. Um curso para você realmente aprender a tocar violão.

NÃO MANDE DINHEIRO
Envie cupom ou carta ao Canadian Post:
Caixa Postal 5522
CEP 01051 - São Paulo - SP

GRÁTIS

Único e exclusivo, Álbum de Músicas dos sucessos de sempre; palheta; 3 fitas cassete ou 4 discos long-plays.

Enviem-me pelo reembolso o curso de VIOLÃO (método revolucionário). Pagarei apenas ao recebê-lo, conforme o plano: EE-240

☐ NCz$ 28,60 por remessa, em 2 vezes.

☐ NCz$ 52,00 à vista, pelo curso completo.

☐ DISCOS ☐ FITAS

Nome _____

Rua _____ Nº _____

CEP _____ Cidade _____ Est. _____

TODOS OS CURSOS PROPORCIONAM:

GARANTIA TOTAL
Examine o curso por 5 dias. Devolveremos seu dinheiro, caso ele não lhe agrade.

CERTIFICADO
Com seu nome gravado.
CARTEIRA DE ESTUDANTE
Com a sua fotografia.

CONSULTAS
Uma equipe de professores especializados continuamente à sua disposição para esclarecimentos de dúvidas.

Envie já seu cupom ou carta para:
CANADIAN POST
Caixa Postal 5522
CEP 01051 - São Paulo - SP
Tel.: (011)703-6229

SHOP STOK

FAÇA JÁ O SEU PEDIDO POR TELEFONE
(011) 276-3811

VOCÊ É MAGRO DEMAIS?

O segredo de um corpo atraente está na proporção de suas medidas. A pessoa muito magra aparenta falta de vigor, energia, saúde... Com o **Novo Plano SUPRI'VITA** *você poderá em pouco tempo, sem exercícios e remédios ganhar peso e ter o corpo com as medidas corretas, proporcionais.* ***SUPRI'VITA*** *é um composto 100% natural que contém elementos energéticos que lhe darão energia e saúde devolvendo toda a vitalidade perdida no dia-a-dia. Deixe de ser magro e tenha o corpo na medida certa. Você parecerá outra pessoa. Com* ***SUPRI'VITA*** *todos vão notar a diferença.*

NCz$ 39,20

PARA HOMENS UM CORPO MAIS FORTE E MÁSCULO.

PARA MULHERES UMA SILHUETA CURVILÍNEA E SENSUAL.

VOCÊ É CURIOSO?

VEJA TODOS OS LANCES MAIS PERTO DE VOCÊ!

A curiosidade não tem limites, a gente morre de vontade de ver tudo, de estar por dentro do que acontece. É claro que ninguém gosta de perder nenhum lance. É bom estar sempre esperto. A **Shop Stock** está lançando estes sensacionais **Binóculos** e **Lunetas** com um incrível poder de alcance e lentes super profissionais.
Você verá tudo o que quiser. Poderá seguir pistas secretas, descobrir onde as pessoas estão e encontrar um passatempo genial. Num show você poderá ver os artistas bem de perto e no futebol os melhores lances estarão acontecendo ao seu lado. As lunetas e binóculos vão trazer todos os lances para bem perto de você.
Ser curioso já é o maior barato, agora com os **Binóculos** e **Lunetas** de **Shop Stock** vai ser o máximo.

COM POWERTONIC VOCÊ TEM A FORÇA

Os padrões de beleza mudaram. Hoje o homem que agrada é o homem forte, saudável e musculoso. Nada de barriga, flacidez e fraqueza. E não é só as mulheres que não gostam, eu sei que você não se sente bem com esta barriguinha. Por isto estamos lançando o sensacional **POWERTONIC**. Você vai usar apenas 10 minutos diários em sua própria casa, sem dietas ou remédios.
POWERTONIC elimina a barriga, endurece as pernas, os ombros ficam mais largos, os braços ficam mais fortes.
Junto com **POWERTONIC** você vai receber o folheto explicativo do **PRINCÍPIO DA RESISTÊNCIA PROGRAMADA**, super fácil de seguir. Os resultados você vai sentir na primeira semana de uso. Com os poderes de **POWERTONIC** você também tem a força, a beleza e a saúde.
Use **POWERTONIC E FIQUE FELIZ COM SUA NOVA FORMA**. **NCz$ 42,60**

EMAGREÇA E PERCA A BARRIGA RAPIDAMENTE COM SYNERTRIM

Desenvolvido por técnicos da Seleção Olímpica dos Estados Unidos, **SYNERTRIM** é o aparelho que une os princípios isométricos e isotônicos de modelagem física. Sem dietas, sem remédios e com apenas 10 minutos diários, em sua própria casa, você vai perder esta barriga horrível e estes pneus que vêm lhe incomodando a tanto tempo. **SYNERTRIM** mantém a forma física eliminando a flacidez.
SYNERTRIM vem com anel de tensão regulável à intensidade do seu exercício, pode ser usado por qualquer sexo ou idade. Ao pedir **SYNERTRIM** você recebe junto com o aparelho um detalhado método super fácil de ser seguido, que vai lhe ajudar a desenvolver um corpo esbelto e elegante.
SYNERTRIM um novo aparelho para um novo corpo. **NCz$ 39,40**

SCORPION O MICROFONE ESPIÃO

AGORA VOCÊ PODE OUVIR ATRAVÉS DAS PAREDES!

Todos nós temos um enorme desejo de saber o que as pessoas estão falando ou fazendo.
É realmente incrível escutar através das paredes. Isto agora já é possível e está ao seu alcance. Estamos lançando o mais moderno e perfeito aparelho de escuta: **SCORPION** *o microfone espião. É um transmissor miniaturizado sem fio que é capaz de captar os sons e conversas à sua volta e transmití-los até uma distância de 150 metros para qualquer rádio FM, doméstico ou de automóvel. É do tamanho de uma caixa de fósforo e funciona com pilhas. Você instala* **SCORPION** *onde quiser. Ele é facilmente ocultável. Você pode colocá-lo embaixo da escrivaninha ou da cama, atrás de algum livro ou da cortina. A partir de hoje todas as reuniões deixarão de ser secretas, você saberá de todas as fofocas e será impossível guardar segredos de você.* **NCz$ 44,80**

RELÊ REMOTO AUTOMÁTICO

GRAVE TODOS OS TELEFONEMAS E SAIBA DE TUDO!!!

NCz$ 88,90

O **Relê Remoto Automático** é super portátil, prático e facilmente ocultável. Com ele você vai gravar todos os telefonemas, sem que ninguém saiba. O **Relê Remoto** começa a funcionar automaticamente, assim que o fone é retirado do gancho, sem que as pessoas que estão falando percebam. É silencioso, gravando a conversa dos dois lados, com uma nitidez espantosa. Funciona em qualquer tipo de sistema telefônico, até mesmo em extensões.

Tem a garantia de 1 ano. É de fácil instalação e manuselo.

Envie o seu cupom para:

SHOP STOCK Comercial Ltda.
Caixa Postal 57070 - CEP 04093 - São Paulo - SP
Desejo receber os seguintes produtos:

	Cheque ou Vale Postal	Reembolso
☐ Sinertrim	32,20	39,40
☐ SCORPION	33,10	44,80
☐ Relê Remoto	75,00	88,90
☐ Luneta Spiona	53,70	64,50
☐ Luneta M-12	16,10	23,10
☐ Binóculo Flagra	37,50	48,10
☐ Binóculo M-15	35,80	46,50
☐ Powertonic	34,80	42,60
☐ SUPRI'VITA	31,50	39,20

☐ Envio junto com este cupom ☐ Cheque Nominal ☐ Vale Postal (Ag. Central cód. 400009) no valor de NCz$ .....
☐ Prefiro pagar ao retirá-lo no correio ao preço de NCz$ .....
(Reembolso Postal mais despesas postais). EE-240

Favor preencher em letra de forma

Nome.....
End..... Nº.....
Apto. :..... Tel. ..... Bairro .....
Cidade ..... Est. ..... CEP .....

Se o cupom deste anúncio já foi destacado, faça já o seu pedido à Shop Stock Comercial Ltda. R. Luiz Gois nº 1505 - CEP 04043 - São Paulo - SP.

Escolas Internacionais do Brasil

A organização educacional que desenvolveu maior experiência em todo o mundo do ensino a distância é o caminho que 9,5 milhões de estudantes escolheram para o sucesso.

FUNDADA EM 1891

191

CURSOS DE ELETRÔNICA, RÁDIO E TELEVISÃO

Em pouco tempo você estará habilitado a montar e consertar receptores ou aparelhos de som e vídeo de qualquer classe, ganhando lucros com sua própria oficina ou exercendo função bem remunerada nas mais diversas indústrias. O estudo se desenvolve por meio de lições claras, ilustradas e graduadas com todo o cuidado orientando o aluno numa série de experiências práticas que resultam na montagem de aparelhos com características profissionais.

ENSINO E TREINAMENTO SEMPRE ATUALIZADOS

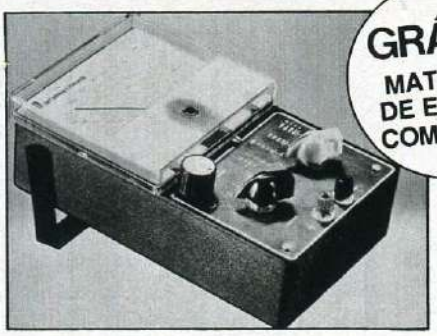
Nossos programas de ensino são abrangentes. O método que adotamos é o mais moderno. A eficiência de nossas lições é indiscutível. Comprove essas afirmações solicitando, inteiramente grátis e sem nenhum compromisso, nosso catálogo de cursos e montagens práticas. Envie-nos o cupom, peça pelo telefone ou simplesmente envie-nos uma carta. Você ficará entusiasmado com nossa escola e os meios que empregamos para torná-lo um profundo conhecedor de Eletrônica.

- Com o método EI você estuda como lhe agrada, em casa, nas suas horas livres.
- Você recebe o melhor ensino e treinamento.
- Você faz um investimento muito econômico, através dos planos EI de pagamento superfacilitados.
- Você não precisa comprar livros nem material didático.
- Você recebe aulas particulares, com orientação didática e profissional permanente.
- Ao concluir o curso, você recebe o Certificado EI que goza de prestígio e reconhecimento no mundo inteiro.

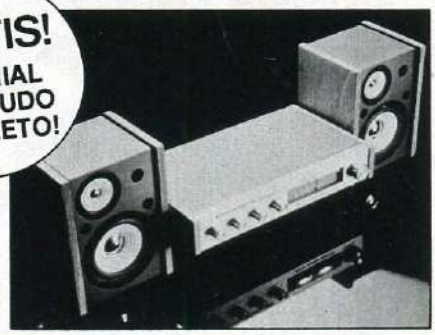
- **E mais!** Os cursos EI colocam você em evidência para melhores empregos e maiores salários, a qualquer tempo!

MULTÍMETRO DE MESA PROFISSIONAL

Este multímetro, projeto em kit que as Escolas Internacionais desenvolveram especialmente para seus alunos, oferece todas as vantagens de um instrumento profissional de grande sensibilidade. Instrumento de alta precisão e de grande utilidade ao trabalho profissional do aluno após a conclusão do curso.



GRÁTIS! MATERIAL DE ESTUDO COMPLETO!



SINTONIZADOR AM/FM ESTÉREO

Seguindo as instruções fornecidas nos manuais, você monta com facilidade este magnífico aparelho estéreo com 4 faixas de ondas e adquire a experiência indispensável à sua qualificação profissional.

ESCOLAS INTERNACIONAIS DO BRASIL
Caixa Postal 6997
CEP 01051 - São Paulo - SP
Sede: Rua Dep. Emílio Carlos, 1257
Osasco - SP
Telefones: (011) 703-9489 e 703-9498

Nossos cursos são controlados pelo National Home Study Council

☐ Sim, quero receber, inteiramente grátis e sem nenhum compromisso, o catálogo completo dos mais modernos e eficientes cursos de Eletrônica, Rádio e Televisão.

EE-240

Nome _____

Rua _____ Nº _____

Bairro _____

Cidade _____

CEP _____ Estado _____

BLACK-TIE

NO TIFFANY'S, A FESTA DE BEBETE

Uma festa de muito bom gosto foi organizada por Lucila Lopes na cobertura do Apart Hotel Tiffany's, para homenagear a amiga Bebete de Freitas. Gente bonita e elegante foi cumprimentar as duas simpáticas figuras e terminou a noite dançando animadamente num dos salões do hotel. Nas fotos, à esquerda: a anfitriã com a homenageada; à esquerda, embaixo, Teodoro Weiss, Lucila Lopes e Antônio Galdeano; e, à direita, Maria Helena e Jorge Guinle.

NA *CROISETTE*, AS ATRAÇÕES PARALELAS DO FESTIVAL DE CANNES 89

Foto Alexis Duclos — Gamma

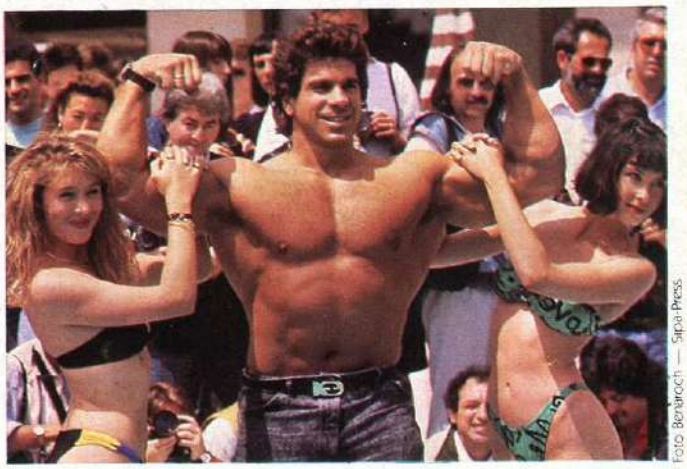


Foto Benaroch — Sipa-Press

Uns disputam a Palma, concorrendo seriamente e buscando o reconhecimento para sua obra. Outros vão badalar, aparecer, tentar a fama pela exibição de seus dotes nos verdadeiros *happenings* que se sucedem na *Croisette*, no Festival de Cannes de 89. Este ano, os donos da *Croisette* foram Andy Williams (esquerda), atriz de filme pornô e veterana exibicionista em Cannes, e Lou Ferrigno (embaixo), o Hulk em pessoa — estilos bem diversos para gostos bem diferentes.

FUTURO GARANTIDO!

SEJA TAMBÉM UM VENCEDOR.

ROSANA REIS - DONA DE CASA.
Estudando nas horas de folga, fiz o Curso de Caligrafia. Já consegui clientes. Estou ganhando um bom dinheiro e ajudando nas despesas de casa.

MAURO BORGES - OPERÁRIO.
Sem sair de casa, e estudando nos fins de semana, fiz o Curso de Chaveiro e consegui uma ótima renda extra, só trabalhando uma ou duas horas por dia.

ANTONIO DE FREITAS - EX-FEIRANTE.
O meu futuro eu já garanti. Com o Curso Prático de Eletrônica, Rádio e Televisão, finalmente pude montar minha oficina e já estou ganhando 10 vezes mais por mês, sem horários, patrão e mais nada.

APRENDA A GANHAR DINHEIRO, MUITO DINHEIRO SEM SAIR DE CASA.

Garanta seu futuro estudando na mais experiente e tradicional escola por correspondência do Brasil.
O Monitor é pioneiro no ensino por correspondência no Brasil. Conhecido por sua seriedade, capacidade e experiência, desenvolveu ao longo dos anos técnicas de ensino, oferecendo um método exclusivo e formador de grandes profissionais, que atende às necessidades do estudante brasileiro. Este método chama-se "APRENDA FAZENDO". Prática e Teoria sempre juntas, proporcionando ao aluno um aprendizado integrado e de grande eficiência.

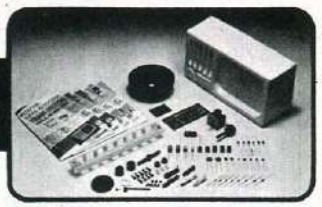
MUITOS CURSOS PARA VOCÊ ESCOLHER:

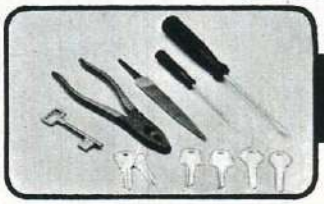
- **Eletrônica, Rádio e Televisão**
- **Chaveiro**
- **Caligrafia**
- **Desenho Artístico e Publicitário**
- **Montagem e Reparação de Aparelhos Eletrônicos**
- **Eletricista Instalador**
- **Eletricista Enrolador**

Importante:

Todos os Cursos são acompanhados de farto material prático INTEIRAMENTE GRÁTIS.

***GRÁTIS,** no Curso de Eletrônica, Rádio e Televisão.*





***GRÁTIS,** no Curso de Chaveiro.*

***GRÁTIS,** no Curso de Caligrafia.*

FORMANDO PROFISSIONAIS DESDE 1939
MONITOR

INSTITUTO RADIOTÉCNICO MONITOR

Rua dos Timbiras, 263 • Caixa Postal 30.277
Tel.: (011) 220-7422 • CEP 01051
São Paulo - SP

Peça catálogos informativos grátis. COMPARE: O melhor ensinamento, os materiais mais adequados e mensalidades ao seu alcance. Envie seu cupom ou escreva hoje mesmo. Caixa Postal 30.277 CEP 01051 - São Paulo. Se preferir, venha nos visitar. Rua dos Timbiras, 263, das 8:00 às 18:00 hs. Aos sábados, das 8:00 às 13:00 hs. Telefone: 220-7422.

Sr. Diretor, gostaria de receber, **gratuitamente e sem nenhum compromisso,** o catálogo ilustrado do

Curso _____

Nome: _____

End.: _____

CEP.: _____ Cidade _____ Est. _____

EE-240

M3

MARCELÃO, O LIBERADO

Por MARCO

EU MORO SOZINHA, SOU INDEPENDENTE...
...MEU APARTAMENTO É PRÓPRIO, TENHO MEU CARRO...
...TENHO SUCESSO, GANHO BEM E ADORO MINHA PROFISSÃO...
...DE VOCÊ, MEU BEM, SÓ ESPERO UMA COISA: INSEGURANÇA EMOCIONAL...

ele ela

ELE ELA — DIRETOR EXECUTIVO: Lincoln Martins. DIRETOR RESPONSAVEL: Murilo Melo Filho. REDAÇÃO: Sérgio Costa (chefe), Oswaldo Salomão, Marcos Tardin, Elizabeth Pereira dos Santos e Henrique Koifman. DIRETORA DE ARTE: Maria Joaquina Fernandes. MODA: Alberto Simões de Faria. FOTOGRAFIA: Paulo Reis e Indalecio Wanderley. DIAGRAMAÇÃO: Jorge de Carvalho, Cláudio David Rawicz e Wellington dos Santos Pereira. PRODUÇÃO: Carlos Affonso de Lima. DEPARTAMENTO COMERCIAL BLOCH EDITORES: David Klajmic. PUBLICIDADE: Roberto Antunes. PROJETOS ESPECIAIS: Fernando Câmara Cascudo. RIO DE JANEIRO: Italo Gargiulo. ADMINISTRAÇÃO, REDAÇÃO E CIRCULAÇÃO: Rua do Russell, 804 — Tel.: 265-2012 — Telex: (021) 21525 — Rio de Janeiro. PARQUE INDUSTRIAL: Rua Cordovil, 520 — Lucas — Tel.: 391-6000 — Rio de Janeiro — Telex: (021) 22751. DISTRIBUIÇÃO: Distribuidora Imprensa Ltda. — Rua do Resende, 100 — Tel.: 221-3022 — Rio de Janeiro. BRASÍLIA: Roberto Wagner Monteiro. *Publicidade:* Regina Coeli — Setor de Industrias Gráficas — Quadra 1, Lote 939 — Tel.: 321-5411 — Telex: (061) 1058. SÃO PAULO: Diretores: Pedro Jack Kapeller e Salomão Schvartzman. COMERCIAL: Paulo Poucinha. PUBLICIDADE: Carlos Alberto Forgiarini. PUBLICIDADE E ADMINISTRAÇÃO: Rua 24 de Maio, 35 — 11.º andar — Tels.: 221-2810, 223-0292, 223-0384 e 223-9768 — Telex: (011) 32763 BLOC BR. REDAÇÃO: Av. Rebouças, 1.955 — Tel.: 282-3122. MINAS GERAIS: Lucio Portella — Av. Afonso Pena, 1.500, 16.º andar — Tel.: 273-3900 — Belo Horizonte — Telex: (031) 1058. RIO GRANDE DO SUL: Edgard Wallau Junior — Rua Otavio Rocha, 115, 18.º andar — Tels.: 24-4744 e 25-4972 — Porto Alegre — Telex: (051) 1042. PERNAMBUCO: Helder Lopes — Av. Dantas Barreto, 498 — 2.º e 3.º andS. — Tels.: 224-0585 e 224-0454 — Recife — Telex: (081) 1084. CEARÁ: Augusto César Benevides — Av. Antonio Sales, 2.666 — Aldeota. Tel.: (085) 244-9066. Telex: (085) 1865 — Fortaleza. BAHIA: Av. Tarforedo Neves, 148 — Centro Empresarial Iguatemi — Bloco A — Salas 202 e 203 — Pituba — Tel.: (071) 358-6055 — Salvador — Telex: (071) 1214. PARANÁ: José Schlepak — Rua Mal. Deodoro, 211, 8.º andar, conj. 806 — Tel.: 224-8263 — Curitiba — Telex: (041) 5202. NOVA IORQUE: Sergio Alberto da Cunha — 820 Second Avenue, suite 1.100 — New York, NY, 10.017 — Tels.: (212) 751-6605 e 986-2470 — Telex: (23) 261511 BLOCH UR. Fax Manchete-NY (212) 986-2934. PARIS: Sylvio Amaro da Silveira — 205, Avenue Gambetta — 75.020, Paris — Tel.: 436-25109. MILÃO: Daisy Benvenutti — Via del Bollo, 3 — Milano, 20121 — Italia — Tel.: 87-4007. TOQUIO: Angel Esteves Dominguez — 1-10-11 — Higashigotanda — Shinagawa-Ku — Japão — Tels.: 445-4375 e 445-4383 — Telex: J32777 (TK00448)

• Assinatura anual para o Brasil, NCz$ 48,00. Os pedidos de números atrasados só serão atendidos mediante pagamento antecipado. Envie um cheque nominal ou vale postal a Bloch Editores S.A., Rua do Russell, 766 — CEP 22.214 — Rio de Janeiro (RJ). Nos números atrasados, o valor de cada exemplar será correspondente ao preço da edição em circulação nas bancas. Ninguém está autorizado a vender assinaturas desta revista.

IVC

Rastro
Conteúdo 120 ml
Net Cont. 4.05 FIOZ
Rastro
CONTEÚDO 120ml
Rastro
aproxima as pessoas
Colônia, Talco, Desodorante, Desodorante Íntimo, Sabonete, Shampoo, Condicionador, Fixador e Lenço Colônia.
SIPARIO

A Walk cria a Pick-Up do futuro. E você dirige tanta qualidade.

A Walk agradece a companhia de seus clientes. Afinal, são *13 anos* de incessante trabalho para atingir o máximo em qualidade e tecnologia. A Walk é *pioneira* no ramo de *capotas de fibra* para Pick-Ups de todas as marcas e anos. Faz produtos classe A, com *garantia de 5 anos*. *Capotas* e *tampões marítimos* em Fiberglass, acessórios como grades com 4 faróis, pára-choques, som e TV em cores.

Veículo de serviço

Veículo de serviço

Tampão marítimo

Capotas

Capotas p/ cabine dupla

Transformações especiais

Capotas

Além disso, a Walk é a única empresa que desenvolve *veículos especiais* para *Telecomunicações, Eletricidade* e *Manutenção* em geral. A Walk cria, dia-a-dia, o futuro da sua Pick-Up.

WALK EQUIPAMENTOS

Assessoria completa em equipamentos para sua Pick-Up
R. Maria Tereza Galdino, 75 — Jardim Maria Estela
(atrás do Carrefour Anchieta) Paralela à Av. Nossa Senhora da Encarnação, Alt. 455 — CEP 04180
Tels. (011) 946-6611/5652/7495/3979
Telex (011) 35327
Show Room: Av. Bandeirantes, 4860 - Tels. 276-4251, 577-2804